

Schweiz. Konsum-Verein

Organ des Verbandes schweiz. Konsumvereine (V. S. K.) Basel

Redaktion: Dr. Hans E. Mühlemann
Verantwortlich für Druck und Herausgabe: Verband schweiz. Konsumvereine (V. S. K.) Basel
Erscheint wöchentlich - Basel, den 21. Januar 1950 - 50. Jahrgang - Nr. 3

Zur Wohnbauvorlage

Auf den 28./29. Januar ist das Schweizervolk erneut zu einer Abstimmung aufgerufen, die deshalb nötig wurde, weil die Hausbesitzerverbände und ihnen nahestehende Kreise gegen die Fortführung der Wohnbausubventionierung im Jahre 1950 das Referendum ergriffen haben. Bereits anlässlich seiner Dezembersitzung hat der Verwaltungsrat des V. S. K. zur Vorlage Stellung genommen und die den lokalen Konsumvereinen angeschlossenen Genossenschafter ersucht, der Vorlage ihre Zustimmung zu geben.

Es waren verschiedene Gründe, die den Verwaltungsrat veranlasst haben, Stellung zu beziehen. Zunächst muss man daran erinnern, dass der *genossenschaftliche* Wohnungsbau in den vergangenen Jahren eine stets steigende Bedeutung und einen immer zunehmenden Umfang angenommen hat. Die Wohngenossenschaften aber, deren Zahl heute 1000 erreicht oder gar überschritten haben dürfte, stehen uns ideell sehr nahe; sie sind auf den nämlichen Grundsätzen aufgebaut wie die Konsumgenossenschaften und stellen eine Art von «Spezialkonsumgenossenschaften» dar.

Ferner hat bei dieser positiven Stellungnahme zugunsten der Wohnbauvorlage auch die Tatsache eine Rolle gespielt, dass die rund 520 000 unserer Bewegung angeschlossenen Genossenschaftsfamilien in ihrer überwiegenden Mehrheit Mieter sind und damit an einer möglichsten Tiefhaltung der Mietpreise interessiert sind, die — wie wir noch sehen werden — mit dieser Vorlage in engstem Zusammenhang steht.

Schliesslich darf aber auch die volkswirtschaftliche Bedeutung der Vorlage nicht unterschätzt werden, geht es doch bei der Tiefhatlung der Mietpreise wesentlich auch um die Frage der *Stabilisierung* von Löhnen und Preisen.

Solche Ueberlegungen waren es, die den Verwaltungsrat zu seiner erwähnten Stellungnahme geführt haben und die uns heute veranlassen, das ganze Problem in seinen Grundzügen darzulegen.

*

Seit rund sieben Jahren betätigt sich der Bund durch die Gewährung eidgenössischer Subventionen in der Wohnbauförderung. Insgesamt hat die Eidgenossenschaft in der Zeit vom 1. Juli 1942 bis zum 31. März 1949 etwas über 200 Millionen Franken für die Subventionierung des Wohnungsbaus aufgewendet. Kantone, Gemeinden und Dritte haben ihrerseits einen Betrag von gegen 420 Millionen Franken in Form von Subventionen beigetragen, so dass insgesamt in der Zeit von 81 Monaten etwas über 620 Millionen Franken an öffentlichen Geldern für die Subventionierung des Wohnungsbaus ausbezahlt worden sind. Damit wurde es möglich, die Wohnungsnot entscheidend zu bekämpfen und nicht weniger als rund 70 000 Wohnungen zu erstellen.

*

Aus gegnerischen Kreisen wird heute darauf hingewiesen, die Wohnungsnot sei am Abklingen und man könne eigentlich nur noch von einer gewissen Knappheit sprechen. Demgegenüber steht die Tatsache, dass beispielsweise in der Stadt Zürich am 1. Dezember 1949 der Leerwohnungsbestand lediglich 0,05 % betrug, wobei noch besonders darauf hingewiesen werden muss, dass die leerstehenden Wohnungen im allgemeinen für die Börse des Arbeiters und Angestellten ganz einfach unerschwinglich sind. Demgegenüber steht ferner die Tatsache, dass im Kanton Zürich am 1. Oktober 1949 nicht weniger als 1500 Familien in Notwohnungen lebten. Man kann unter diesen Umständen gewiss nicht bestreiten, dass unser Land auch heute noch unter der Wohnungsnot leidet.

Eine Beseitigung der Subventionen im gegenwärtigen Moment müsste zu verstärkter Wohnungsnot und — was im Zeichen der abklingenden Konjunktur vielleicht nicht weniger wichtig ist — zu einem *Ansteigen der Arbeitslosenziffern* führen.

*

Die Vorlage selbst, über die das Schweizervolk am 29. Januar abzustimmen hat, bringt im wesentlichen eine Verlängerung der Geltungsdauer des Bundesbeschlusses über Massnahmen zur Förderung der Wohnbautätigkeit bis Ende Dezember 1950. Der Maximalsatz der Subventionen wird dadurch auch für den sozialen Wohnungsbau von 10 auf 5 % herabgesetzt, und die insgesamt zur Verfügung stehenden Mittel beschränken sich auf einen

Betrag von rund 10.4 Millionen Franken, zu dem noch die Verzinsung des Wohnbaufonds hinzuzurechnen wäre. Neue Kredite werden, nachdem die seinerzeit dem Bund ab 1. Januar 1949 zur Verfügung gestellten Mittel noch nicht aufgebraucht worden sind, nicht nötig sein.

Daraus erkennt man, dass im Grunde genommen die Aufwendungen, über die sich unser Volk auszusprechen hat, im Verhältnis zu den für andere Zwecke einzusetzenden Mitteln ausserordentlich gering sind.

Man darf sich in diesem Zusammenhang deshalb gewiss fragen, wie sich die so ausserordentlich heftige Opposition der gegnerischen Kreise rechtfertigen lässt, nachdem diese jeweils bei früheren Gelegenheiten keinen Finger gerührt haben, um die Wohnbausubventionierung zu beseitigen. Diese Tatsache zeigt auch, dass am 29. Januar über etwas ganz anderes, das in der Vorlage nicht enthalten ist, mitentschieden wird.

*

Zugestandenermassen besteht das Ziel der Hausbesitzerverbände in der

Beseitigung der Mietpreiskontrolle.

Man möchte erreichen, dass Schritt für Schritt und möglichst rasch natürlich die Mieterschutzbestimmungen beseitigt werden, um dem Hausbesitzer zu ermöglichen, die Miete für seine Wohnungen so anzusetzen, wie ihm das berechtigt scheint. Die Begründung besteht darin, dass auf die ausserordentlich stark gestiegenen Unterhaltskosten hingewiesen wird, dass dargetan wird, die Kosten würden für Vorkriegswohnungen bei den gegenwärtigen Mietpreisen nicht mehr gedeckt. Dem ist lediglich entgegenzuhalten, dass schon immer die Möglichkeit einer Anpassung der Mietpreise auf Grund einer Bewilligung der Mietpreiskontrolle vorhanden war, dass das Bewilligungsverfahren in der letzten Zeit so gehandhabt worden ist, dass den Hausbesitzern die Ueberwälzung zusätzlicher Auslagen auf den Mietpreis ohne weiteres gestattet wurde. Im Kanton Zürich sind beispielsweise im Jahre 1947 1271 Gesuche um Mietpreiserhöhungen bewilligt worden, die im Durchschnitt zu einer Erhöhung der Mietpreise für die betroffenen Wohnungen um 15.1 % führten. Lediglich 67 der gestellten Gesuche wurden abgewiesen.

Ferner darf doch auch auf die Tatsache hingewiesen werden, dass zwar die Kosten für notwendige Reparaturen um rund 100 % gegenüber 1939 gestiegen sind, dass aber in sehr vielen Fällen in der letzten Zeit überhaupt keine Reparaturen mehr vorgenommen worden sind oder die Kosten solcher Reparaturen ganz einfach vom neu zuziehenden Mieter zu übernehmen waren. Es ist auch zu bedenken, dass in Zeiten der Wohnungsnot der Hausbesitzer stets alle Wohnungen ohne Schwierigkeiten vermieten kann und dass er deshalb viel weniger grosse Ausfälle zu tragen hat, als das in normalen Zeiten der Fall ist.

*

Die Forderungen der Hausbesitzer bedeuten deshalb, wenn wir sie bei Licht betrachten, eine Gefährdung für die bis anhin aufrechterhaltende Stabilisierung und damit auch die Gefahr von neuen Lohnkämpfen, die wir heute vermeiden müssen.

Es darf übrigens auch nicht ausser acht gelassen werden, dass in den letzten Jahren die Hypothekarzinsen ganz wesentlich gesunken sind und dass daraus für den Hausbesitzer Ersparnisse erwuchsen. Dass übrigens die Lage der Hausbesitzer im allgemeinen durchaus nicht so ungünstig ist, wie man das heute darzustellen beliebt, geht daraus hervor, dass die Banken übereinstimmend melden, noch selten so wenig Verluste auf Hypothekarzinsen erlitten zu haben wie gerade gegenwärtig.

*

Wir müssen uns vor Augen halten, dass das seitens der Hausbesitzerverbände und der sie unterstützenden Kreise erstrebte Ziel einer

Aufwertung der Liegenschaften

gleichkommt. Nach Abschluss des ersten Weltkrieges ist die Mietpreiskontrolle zu früh aufgehoben worden. Die Mietpreise stiegen höher als die übrigen Lebenshaltungs-

---

Eine Genossenschaft – gegen die Gefahren des Lebens

Mr. Wood, ein biederer Gemischtwarenhändler aus Toronto, stieg diensteifrig auf eine Leiter, um das Waschpulver, das seine Kundin verlangte, herunterzuholen. Auf der obersten Sprosse angelangt, wurde er von einem Schwindelanfall übermannt und fiel. Der schnell herbeigerufene Arzt stellte einen komplizierten Schenkelbruch fest und ordnete die Ueberführung ins Krankenhaus an. Die Frau des Verunglückten war verzweifelt, denn es war ihr fast unmöglich, das Geschäft während einer längeren Zeit allein zu führen, da sie sechs kleine Kinder und die Hauswirtschaft zu besorgen hatte. Ein Glück, dachte sie, dass wir wenigstens gegen Unfälle versichert sind. Neun Wochen blieb Wood im Spital. Seine Frau schuftete inzwischen nach allen Kräften, doch liess sich trotzdem ein erheblicher Rückgang des Geschäftes nicht vermeiden. Als Wood endlich schwach und auf zwei Stöcken gestützt aus dem Spital entlassen wurde, war seine Frau am Ende ihrer Kräfte. Die letzten Spargroschen waren inzwischen für die Spitalkosten draufgegangen, und nun wartete das Ehepaar Wood mit Ungeduld auf die Rückzahlung der Spesen durch die Versicherungsgesellschaft. Tatsächlich kam auch nach einigen Tagen ein eingeschriebener Brief an Mr. Wood. Zitternd öffnete er das umfangreiche Schreiben, das ihn nichts Gutes ahnen liess. Plötzlich veränderten sich seine Züge, er wurde blass und verlor die Besinnung. In dem Schreiben informierte die Versicherungsgesellschaft ihren Klienten, dass sie nicht in der Lage sei, für die Unfallkosten aufzukommen, da es sich in seinem Falle nicht um einen «klassischen» Unfall handle. Es sei nämlich erwiesen worden, dass Wood von der Leiter fiel, da er einen Schwindelanfall gehabt hatte, was darauf zurückzuführen sei, dass er an einer beginnenden Sklerose litt. Für Krankheiten aber gelte eine andere Versicherungsklausel — so lautete die logische Folgerung — und daher müsse das Gesuch abgewiesen werden.

Die Eheleute wandten sich in ihrer Verzweiflung an einen jungen Rechtsanwalt, der gerade sein Studium beendet hatte. Dieser war natürlich Feuer und Flamme über den «interessanten Fall» und beschloss in seinem jugendlichen Eifer, gegen diese Ungerechtigkeit energisch vorzugehen.

Der Prozess fand kurz darauf statt, aber trotz allem Eifer der Verteidigung wurde die Klage vom Gericht abgewiesen. Die Versicherungsgesellschaft liess ihren gewandten Rechtsberater und zwei Aerzte als Fachexperten aufmarschieren, und dagegen liess sich nichts machen. Ja, Mr. Wood musste noch für die Bezahlung der Anwalt- und Prozesskosten aufkommen und war vollkommen ruiniert.

Da hiess es tüchtig weiterarbeiten, um sich auf der Oberfläche halten zu können. Der fleissige Mann brachte es nach einigen Jahren so weit, um sorglos leben zu können, und er begann sich nun mit der Verwirklichung eines Planes zu befassen, der ihn seit langem beschäftigt hatte. Wie wäre es, so dachte der bescheidene Lebensmittelhändler, wenn alle Klein-

kosten. Von 1922 bis 1932 beispielsweise — einer Zeit also, in der die meisten Preise für Lebensmittel und andere Waren sehr rasch sanken — gingen die Mieten um nicht weniger als 50% hinauf. Das bedeutete für die Hausbesitzer eine ganz wesentliche Aufwertung ihrer Liegenschaften oder anders ausgedrückt eine teilweise Entschuldung.

Nehmen wir einmal an, die Baukosten, die gegenwärtig einen Stand von ungefähr 195 (1939 = 100) erreicht haben, würden sich sukzessive auf 165 ermässigen. Nehmen wir weiter an, dass es gleichzeitig gelingen würde, die Mieten allgemein diesen neuen Baukosten anzupassen, so würde das eine Aufwertung der Vorkriegsliegenschaften um den Betrag von

13,6 Milliarden Franken

bedeuten. Es ist uns durchaus bewusst, dass in vielen Fällen durch Handänderungen ein Teil des Gewinns schon zum voraus realisiert worden ist und dass deshalb die heutigen Hausbesitzer in vielen Fällen nicht in den Genuss des vollen Betrages dieser Wertsteigerung gelangen würden. Nichtsdestoweniger bleibt aber die Tatsache bestehen, dass die Konsumenten allgemein unter den oben erwähnten Voraussetzungen diese bedeutende Summe durch erhöhte Mieten mitzuverzinsen hätten.

Wir möchten richtig verstanden werden und durchaus nicht etwa die Hausbesitzer als eine Art Schmarotzer hinstellen. Wir sind uns bewusst, dass es viele kleine Hausbesitzer gibt, die aus dem Ertrag ihrer Liegenschaften leben müssen. Wir wissen auch, dass viele dieser Leute heute durchaus nicht auf Rosen gebettet sind, glauben aber, dass im allgemeinen ihnen durch eine entsprechende Praxis der Mietpreiskontrolle — das heisst durch angemessene Mietpreiserhöhungen, soweit zusätzliche Kosten ausgewiesen werden — entgegengekommen werden kann.

Wichtiger aber scheint uns im gegenwärtigen Moment die Verminderung der Gefahr derart grosser Mietpreissteigerungen, die unser ganzes Volk nur sehr schwer zu tragen vermöchte. Würde sich doch eine Mietpreisanpassung im oben erwähnten Umfang auf den Lebenskostenindex im Sinne einer Steigerung von nicht weniger als 13 % auswirken. Auch eine durchschnittliche 20prozentige Steigerung, wie sie als vorläufiges Ziel von den Hausbesitzerverbänden erstrebt wird, müsste schon zu einer vierprozentigen Erhöhung des Lebenshaltungskostenindexes führen. Dass das zu schweren sozialen Spannungen führen müsste, ist klar!

*

Aus allen diesen Gründen kommen wir zum Schluss, dass die Wohnbauvorlage unbedingt angenommen werden sollte, um soziale Rückwirkungen, die sonst unausbleiblich wären, vermeiden zu können. Jeder bewusste Genossenschafter und Konsumentenvertreter wird deshalb am 28./29. Januar sich mit einem *Ja* zu dieser Subventionsvorlage bekennen. M.

Wie wird das Jahr 1950?

Ein Reklameberater mit amerikanischer und schweizerischer Praxis:

«*Das Jahr 1950 wird gut! Vielleicht nicht so gut wie 1948; auf jeden Fall aber besser als 1949,* auch wenn die günstige Entwicklung bei uns zeitlich derjenigen in den USA etwas nachhinken wird.

Voraussetzung dafür ist, aus den letztjährigen Erfahrungen die richtigen Schlüsse zu ziehen: Vor allem nicht nur offerieren, sondern wieder *richtig verkaufen*, verkaufen nach allen Regeln der Kunst! ‚Schön' allein genügt in der Reklame nicht mehr. Um das Maximum zu erreichen, darf man *nicht das Werbebudget beschneiden, sondern muss jeden Franken planmässig investieren.*»

Ein Kaufmann und Redaktor eines Verbandsorganes:

«War das Jahr 1949 durch die Rückkehr zur Normalisierung des Konsums gekennzeichnet, so darf vom Jahre 1950 erwartet werden, dass die Zurückbildung der Um-

---

kaufleute sich zusammenschliessen und eine *Versicherungsgenossenschaft* bilden würden? Er unterbreitete seine Idee dem Verband der Kleinkaufleute, und auf Grund des Vorschlages dieses einfachen Mannes, der am eigenen Leibe die Gefahren der wirtschaftlichen Absonderung erfahren hatte, wurde diese einzigartige Organisation ins Leben gerufen, die sich «*Versicherungsgenossenschaft der Kleinkaufleute und Handwerker*» nennt und Gegenstand wissenschaftlicher Untersuchungen und wirtschaftlicher Forschungen geworden ist.

Die Genossenschaft wird ausschliesslich von Mitgliederbeiträgen gespiesen, die wöchentlich von jedem kanadischen Kleinkaufmann und Handwerker bezahlt werden. Ziel dieser Genossenschaft ist, ihre Mitglieder gegen die Gefahren des Lebens zu schützen. Die Organisation zerfällt in fünf Abteilungen. Die erste Sektion ist die Krankenversicherung. Jedes Mitglied findet im Krankheitsfall Unterkunft und ärztliche Behandlung in Spitälern nach freier Wahl. Handelt es sich um eine Krankheit, die keine Spitalpflege erfordert, so sucht der Genossenschafter den Arzt seines Distriktes auf. Die einzelnen Städte und Ortschaften Kanadas sind nämlich in Distrikte eingeteilt, in denen sich je ein Arzt und ein Rechtsanwalt sowie Mütterberatungsstellen befinden. Die zweite Sektion befasst sich mit der Unfallversicherung der Mitglieder. Die dritte Sektion hat in jedem Distrikt eine modern eingerichtete Mütterberatungsstelle mit angegliedertem Kinderheim, in der die Frauen der Genossenschaftsmitglieder Rat und Unterstützung finden. Die Kindergärten und Tagesheime werden abwechselnd von den Genossenschafterinnen geleitet.

Die vierte Sektion organisiert den Rechtsschutz der Mitglieder. Es hat sich in der Praxis gezeigt, wie schwer es für den Kleinkaufmann oder Handwerker ist, in Prozessen sein Recht geltend zu machen. Das beruht nicht etwa auf einem Mangel an Objektivität der kanadischen Justiz, sondern darauf, dass sich die wirtschaftlich grossen Einheiten bekannte und tüchtige Advokaten leisten können, denen es viel eher gelingt, die Richter für ihre Sache zu gewinnen.

Für den Rechtsschutz gilt dieselbe Distriktordnung wie für die Aerzte. Jeder Distrikt besitzt einen tüchtigen und bekannten Rechtsanwalt, der von der *Versicherungsgenossenschaft* ein fixes Monatshonorar erhält. Bevor diese Genossenschaft entstand, überlegte es sich ein Kleinkaufmann lange, ehe er den Rechtsweg betrat.

Die fünfte Sektion ist sozusagen autonom. Es ist die Altersversicherung. Doch um eine Altersrente zu erhalten, müssen diejenigen Mitglieder, die sich dafür interessieren, einen Spezialbeitrag zahlen, der aber auch nur sehr gering ist.

Die kanadische *Versicherungsgenossenschaft* besteht seit fünf Jahren und hat in dieser Zeit einen ausserordentlich grossen Erfolg zu verzeichnen gehabt. Ihrer Wichtigkeit wegen schlug die kanadische Regierung vor, die Mitgliedschaft aller Kleinkaufleute und Handwerker als obligatorisch zu erklären. Dagegen sprach sich jedoch der Verband der Kleinkaufleute aus, da ja dadurch die Grundidee der Genossenschaft, das heisst freie Mitgliedschaft, verletzt würde.

Wirtschaftsdelegationen aus verschiedenen britischen Dominions und aus den Vereinigten Staaten und Frankreich haben sich nach Kanada begeben, um diese eigenartige Organisation näher kennenzulernen, die schon heute eine sehr grosse Rolle spielt. OE. M.

sätze eine gewisse Stabilisierung erfahren wird. Trotzdem wird jedes positive Resultat, jeder Erfolg zu erkämpfen sein.

Wenn wir die mutmassliche Entwicklung im Jahr 1950 abschätzen, lassen sich fürs richtige geschäftliche Verhalten folgende Ratschläge geben:

Scharfe Ueberwachung der Konjunkturentwicklung, damit jederzeit die entsprechenden Gegenmassnahmen ergriffen werden können. Vor allem ist in diesem Zusammenhang wichtig, dass wir bei der Budgetierung für nächstes Jahr bereits einen Kosten-Plan aufstellen.

Masshalten im Einkauf und in der Lagerhaltung. Uebergrosse Lager bergen übergrosse Verlustrisiken in sich, wenn ein Preisabbau kommen sollte; allzu teure Artikel werden weniger verkauft, weil die Kaufkraft erwiesenermassen noch immer im Abgleiten ist; der Lagerumschlag muss mit allen Mitteln verbessert werden.

Vergrösserung der Bruttomarge. Durch «Rationalisierung» (d. h. Verbilligung) des Einkaufs und Senkung der festen Kosten kann dies bei zurückgehendem Umsatz die Rentabilität des Betriebes halten.

Die Generalunkosten sollten mehrmals ermittelt werden zwecks scharfer Ueberwachung der Kalkulation. Umsatzschinderei (= Verkauf um jeden Preis) auf Kosten der normalen Kalkulation ist sehr gefährlich.

Verdoppelung der Verkaufsanstrengungen durch 100-prozentige Ausnutzung des Reklamebudgets, durch intensive Schulung des Verkaufspersonals und der Hebung der Leistungsfähigkeit des Betriebes in bezug auf Leistung und Kundendienst allgemein.»

«Briefe an den Chef»

Revision des Indexes der Kosten der Lebenshaltung

Der amtliche Index der Kosten der Lebenshaltung, der monatlich vom Biga veröffentlicht wird, ist in den Jahren 1921/23 entstanden und aus längeren Besprechungen einer Expertenkommission als «Verständigungsindex» hervorgegangen, der von den Verbänden der Arbeitgeber und Arbeitnehmer anerkannt wurde. Man stützte sich damals auf Erhebungen über Haushaltungsrechnungen, die unmittelbar nach dem ersten Weltkrieg erhoben worden waren.

Seither hat die Struktur des Haushaltungsverbrauchs natürlich allerlei Veränderungen erfahren, und es wurde seit längerer Zeit gewünscht, man sollte auch im Index diese Aenderungen berücksichtigen, um so mehr als 1936/37 und im folgenden Jahr umfangreiche neue Erhebungen über den Haushaltkonsum vorgenommen wurden. Ueberdies wurde der Index häufig kritisiert, weil er nur einen Teil des Verbrauches in Betracht zieht und wichtige Ausgaben nicht berücksichtigt. Diese Kritik ist vor allem laut geworden, als die Teuerung die Arbeitnehmer bedrängte und sie der Meinung waren, der Index zeige die Preissteigerung nur ungenügend an. Durch Eingaben und ein Postulat im Nationalrat wurde deshalb gewünscht, man möchte die Berechnungsgrundlagen des Lebenskostenindexes erneut überprüfen.

Die sozialstatistische Kommission hat im Herbst 1947 diese Aufgabe an die Hand genommen und, vornehmlich dank der vorzüglichen Arbeit einer aus Fachleuten bestehenden Subkommission, im Herbst des vergangenen Jahres zu Ende geführt. Es wurde eine Revision der Indexberechnung beschlossen, der, soviel bekannt ist, auch die interessierten Spitzenverbände der Wirtschaft ihre Zustimmung erteilt haben.

Die vorgenommenen Aenderungen betreffen die *Methode* der Berechnung sowie *die Zahl der erfassten Artikel.* Bei der Berechnung einer Preisindexziffer kann man entweder ausgehen von einem bestimmten Verbrauchsbudget, dessen Kosten in einem bestimmten Zeitpunkt ermittelt und in Beziehung gesetzt werden zu den Kosten im Basiszeitpunkt der Indexberechnung. Oder man kann zuerst die durchschnittlichen Preisänderungen jedes erfassten Artikels gegenüber dem Basiszeitpunkt berechnen und nachher die Preisveränderungen zu einem Durchschnittsindex zusammenfassen, wobei die Einzelpositionen gewogen werden nach dem Anteil, der gemäss den Haushaltungsausgaben auf sie entfällt. Bisher wurde in der Hauptsache die erste Methode angewendet, bei den Bekleidungs- und Mietkosten dagegen die zweite Art. Diese zweite Methode soll nun allgemein zur Anwendung gelangen, also auch für Nahrungsmittel, Brennstoffe usw.

Ferner wird auch der Kritik Rechnung getragen, die sich bisher auf die nur teilweise Erfassung der Haushaltungsausgaben bezog. Es werden deshalb *neu einbezogen* die Preise für *Obst und Frischgemüse*, wobei jedoch auf Artikel abgestellt werden muss, die möglichst das ganze Jahr erhältlich sind (Spinat, Weisskabis, Feldrübli, Zwiebeln). Eine ganz neue Warengruppe wird gebildet unter dem Titel «*Reinigung*», in der neben der bisher schon erfassten Kernseife auch andere Reinigungsmittel und Reinigungsgeräte (Bürsten usw.) sowie Putz- und Waschlöhne erfasst werden. Die Berechnung des Bekleidungsindexes bleibt in der Hauptsache, wie sie bisher war. Dagegen wird eine weitere Indexgruppe «*Verschiedenes*» aufgenommen, in der Ausgaben für Haushaltungsgegenstände, Schreibmaterialien, Zeitungen, Strassenbahn, Eisenbahn, Post, Telephon, Fahrrad, Coiffeur, sanitarische Artikel, Kino, Radio, Tabakfabrikate und Getränke (Wein, Bier, Süssmost) enthalten sind.

Abgelehnt hat die Kommission die Berücksichtigung der *Steuern*, einmal wegen der Schwierigkeiten der Ermittlung, namentlich in unserem Lande, wo die Unterschiede in der Steuerbelastung von Kanton zu Kanton und auch je nach Gemeinde verschieden sind, aber auch aus methodologischen Gründen. Ebenso hat man darauf verzichtet, eine gesonderte Indexziffer zu berechnen für Arbeiter und für Angestellte. Unseres Erachtens mit Recht, denn das würde nur Unklarheiten schaffen, wenn zwei verschiedene Indexzahlen verwendet werden könnten, wenn auch zuzugeben ist, dass die Struktur der Haushaltausgaben für niedriger und höher besoldete Arbeitnehmer nicht gleich ist.

Man muss der Subkommission das Zeugnis ausstellen, dass sie vorzügliche Arbeit geleistet hat und diejenigen Verbesserungen am Index vorgenommen hat, die möglich und gerechtfertigt sind. Manche der bisherigen Vorbehalte gegenüber dem Index werden deshalb inskünftig wegfallen. Dabei muss man sich jedoch klar sein, dass die Indexberechnung selbst sich nicht stark ändert. Der bisherige Index der Lebenskosten war nicht unrichtig, wie sich aus den bisherigen Probeberechnungen ergeben hat. Die bedeutend verfeinerte Methode wird nur eine Abweichung vom bisherigen Index von etwa 0,2 oder 0,3 % ergeben. W.

Privater Handel und Genossenschaften in der Landwirtschaft

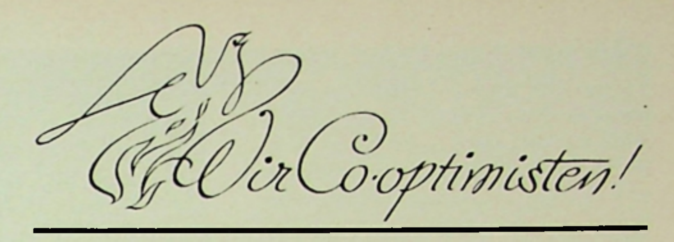
Die fruchtbaren Wirkungen, die die Genossenschaft für unsern Bauernstand hat, sind bekannt. Es ist nicht unsere Aufgabe, diese Wirkungen heute und hier darzulegen. Vielmehr möchten wir lediglich auf die Worte hinweisen, die kürzlich *Max W. Wagner*, der Redaktor der «Agrarpolitischen Revue», geschrieben hat, im Zusammenhang mit Angriffen seitens des privaten Handels auf die landwirtschaftlichen Genossenschaften.

In der «Agrarpolitischen Revue» wurde ein Artikel unter der Ueberschrift «Der Zusammenschluss des privaten landwirtschaftlichen Handels» abgedruckt, in dem auf verschiedene «Gefahren», die die Genossenschaften für einen freien, unabhängigen und wirtschaftlich starken Bauernstand haben sollen, hingewiesen wurde.

Redaktor Wagner widmet diesen seinerzeit anlässlich der Gründungsversammlung der «Schweizerischen Vereinigung des privaten landwirtschaftlichen Handels» gesprochenen Worten eine ausführliche Erwiderung, der wir lediglich den Abschnitt entnehmen möchten, in dem er sich mit den Angriffen politischer Natur auf die Genossenschaften beschäftigt. Die Feststellungen von Max W. Wagner haben unseres Erachtens auch für unsere Bewegung eine grosse Bedeutung und verdienen deshalb, im Zusammenhang mit den steten Angriffen des Gewerbes auf die Konsumgenossenschaften auch hier festgehalten zu werden:

«In diesem Zusammenhang ist darauf hinzuweisen, dass in der letzten Zeit in der Presse verschiedentlich Artikel auftauchten, die bewusst versuchen, die Genossenschaften zu diskreditieren, indem sie die Meinung aufkommen lassen, hier würde die sozialistische Planwirtschaft und damit der Kommunismus gefördert. Dass dem nicht so ist, darauf haben wir schon hingewiesen. Wir müssen uns gegen diese Art der Publizistik rechtzeitig vorsehen, wenn man bemüht ist, den Leuten tropfenweise eine Geistesverfassung beizubringen, in der sie die Dinge nicht nach den Tatsachen betrachten, sondern nach einer vorgesteckten Meinung. Es geht auch zu weit, wenn die Verbände bezichtigt werden, sie wollten überhaupt alles fressen; das stimmt nicht! Es kann den Genossenschaften hingegen nicht zugemutet werden, allein bei der Ueberschussverwertung in Aktion zu treten und nur die Verluste zu tragen. Dasselbe ist zu sagen bei der ältesten Betätigung der landwirtschaftlichen Genossenschaften und Verbände: die Lieferung der landwirtschaftlichen Hilfsstoffe, wo es nicht nur darum geht, die Bauern vor Uebervorteilung zu schützen, sondern überhaupt auch darum, eine ruhige Linie in diesen Handel zu bringen. Bei alledem ist auch nicht zu übersehen, welche Rolle der genossenschaftliche Handel zu erfüllen hat in der Förderung des Versuchswesens, des Bildungswesens und in bezug auf die wirtschaftliche Vertretung der bäuerlichen Postulate.

Auf einen Unterschied müssen wir auch noch aufmerksam machen: In der Genossenschaft entscheidet nicht die messbare Zahl, sondern letzten Endes der Geist *der gegenseitigen Hilfe. Natürlich gibt es auch Reingewinne auf dieser Seite, aber was mit ihnen geschieht, darüber bestimmen die Genossenschafter.»*



Konjunkturschwankungen erzeugen immer Mutlosigkeit und Angst. Aengstlichkeit, Unsicherheit, Befürchtungen aber sind negative Kräfte; sie lähmen jegliche positive Aktivität. Oder hat man etwa schon gehört, dass mit Schwarzmalerei, mit Unsicherheit, mit Jammern und Klagen der kleinste Fortschritt oder Erfolg in der Welt erreicht wurde?

Deshalb schliessen wir «Co-optimisten» uns zusammen. Jede Woche werden wir uns auf dieser Seite aussprechen und beweisen, dass nur mit Mut, Zuversicht und Fortschrittswillen positive Resultate erzielt werden können. Wir werden Beispiele bringen, dass vieles möglich wird, wenn man Begeisterung und Glauben hinein legt. Wir werden nicht nur von Erfolgen, neuen Ideen und neuen Methoden berichten, sondern auch Hindernisse, Fehler und Fehlschläge offen miteinander diskutieren, die Gründe hierfür aufdecken, um mit solchen Anregungen, Tatsachenberichten und Erfahrungen einander zu helfen für die Auseinandersetzung mit unseren täglichen Problemen.

Wir nennen uns «Co-optimisten», weil wir mehr sein wollen, als nur Optimisten, weil wir von der Genossenschaftsidee voll und ganz erfüllt sind und wissen, dass sie segensreicher für das Glück, für den Frieden der Menschheit in Gegenwart und Zukunft ist, als irgend eine andere Idee; weil wir überzeugt sind, dass wir mit unserer Bereitschaft und unseren Kräften dazu beitragen können, diese Idee zu verbreiten und zu verstärken.

Eine solche positive Einstellung und Zielsetzung allein ermöglicht Erfolge für den Konsumverwalter. Zaghaftigkeit, Angst vor dem Risiko, Zurückhaltung und Abwarten bewahren sicherlich in manchen Fällen vor Fehlern und Verlusten, sind aber absolut wertlos, wo es sich um Aufbau und Fortschritt handelt. Dazu braucht es den Mut, den Glauben, den Einsatz von Kämpfern, dazu braucht es eben «Co-optimisten».

Es gibt unter unseren Verwaltern viel mehr «Co-optimisten», als man glaubt. Bis jetzt haben sie still ihre Probleme gemeistert und keinen grossen Lärm darüber gemacht. Doch nun werden sie jede Woche hier das Wort ergreifen und den Bremsern, Pessimisten und Defaitisten beweisen, dass alle Schwierigkeiten immer irgendwie überwunden werden können.

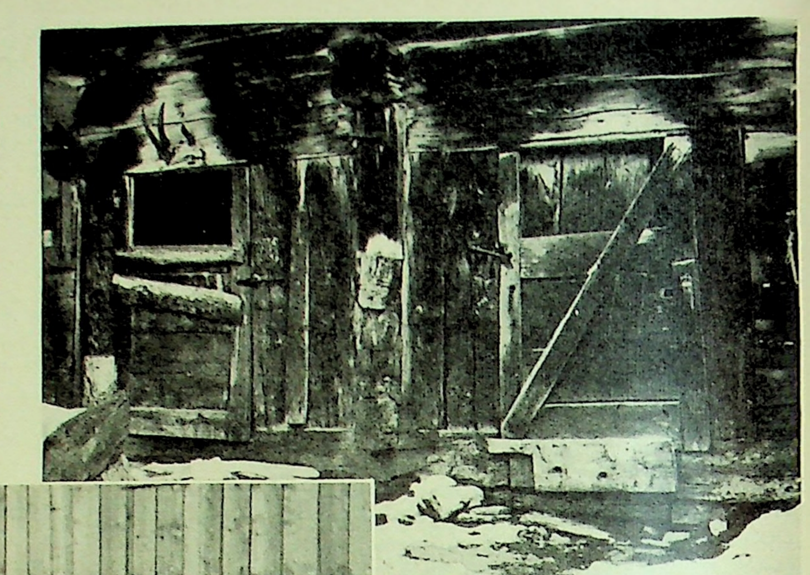
Zeigen wir mit «Beispielen», mit Anregungen, mit unseren Erfahrungen, was die «Co-optimisten» beitragen, um den Genossenschaftsgedanken zu fördern und um mitzuhelfen, das Leben der Menschen schöner zu gestalten.

Kollegen! Sendet Beiträge für diese wöchentliche Spalte an die Redaktion des «SKV». Ein redaktioneller Beitrag über erfolgreiche Arbeit, über neue Ideen, über bessere Methoden, ist die Mitgliedskarte für den Klub der «Co-optimisten»!

Stürmi-Fritz

Die Güterzusammenlegung geht bei uns ihrem guten Ende entgegen. Voraussichtlich kann damit gerechnet werden, dass im Jahre 1950 sämtliche Arbeiten abgeschlossen werden können. Obwohl heute noch kein abschliessendes Urteil abgegeben werden kann, so dürfen wir doch mit gutem Gewissen sagen: was bis heute geleistet wurde, fiel zur allgemeinen Zufriedenheit sämtlicher Grundeigentümer aus.

Im Dorfgebiet sind es einmal besonders die neuen Feldwege, die uns schon im Sommer 1949 die Heu-



Stallsanierung: So war es einst ...

Die bisherig

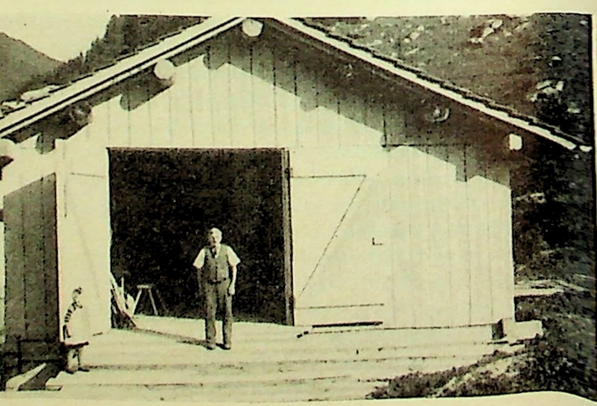
... so ist es jetzt.

ernte bedeutend erleichtert haben. War das eine Freude, nun endlich einmal mit dem Heuwagen zu jedem Grundstück fahren zu können, ohne riskieren zu müssen, irgendwo in einem Tobel zu landen! Dank der zu wenigen Parzellen zusammengelegten Wiesen, konnten auch recht grosse Heufuder geladen werden. Ohne zu übertreiben, darf füglich gesagt werden, dass die Einbringung des Talheues gegenüber früher einen guten Drittel weniger Zeit erforderte.

Dank der umfassenden Hilfe unserer wohlwollenden Patenschaft Co-op konnten auch Stallsanierungen durchgeführt werden, was ebenfalls einen grossen Fortschritt bedeutet. So war es möglich, einen Neubau zu erstellen, in dessen Scheune Ross und Wagen einfahren können, für Innerferrera eine gewaltige Neuerung. Dieser Neubau hat zudem den Gebäudeanteilen durch verschiedene Eigentümer ein Ende bereitet, was als grosser Vorteil zu werten ist. Trotz der Kantonal- und Bundessubvention wäre die Stallsanierung nicht möglich geworden, wenn der

Links Blick auf Innerferrera. Im Vordergrund und auf dem Bilde rechts der mit Hilfe der Patenschaft Co-op erbaute Stall.







Bilder vom Wegbau auf den Maiensässen Bleis-Starlera.

Auswirkungen der Güterzusammenlegung in Innerferrera

willkommene Beitrag unserer Patenschaft ausgeblieben wäre.

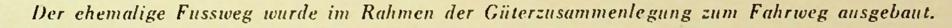
Im Herbst 1949 wurde die Zufahrtsstrasse in unser schönes Maiensäss in Angriff genommen. Der bisherige steinige, sehr steile Weg, der bloss als schlechter Viehtreibweg benutzt werden konnte, soll nun fahrbar gemacht werden. Was wird das für ein Vorteil sein, wenn wir unsere Waren ins Maiensäss führen können, anstatt alles wie bisher hinauftragen zu müssen. Dies wird, wenn alles gut geht, im nächsten Sommer der Fall sein. Wir alle freuen uns darauf.

Nicht ausser acht zu lassen ist natürlich, dass die Arbeiten für unsere Güterzusammenlegung eine willkommene Arbeitsbeschaffung bedeuteten.

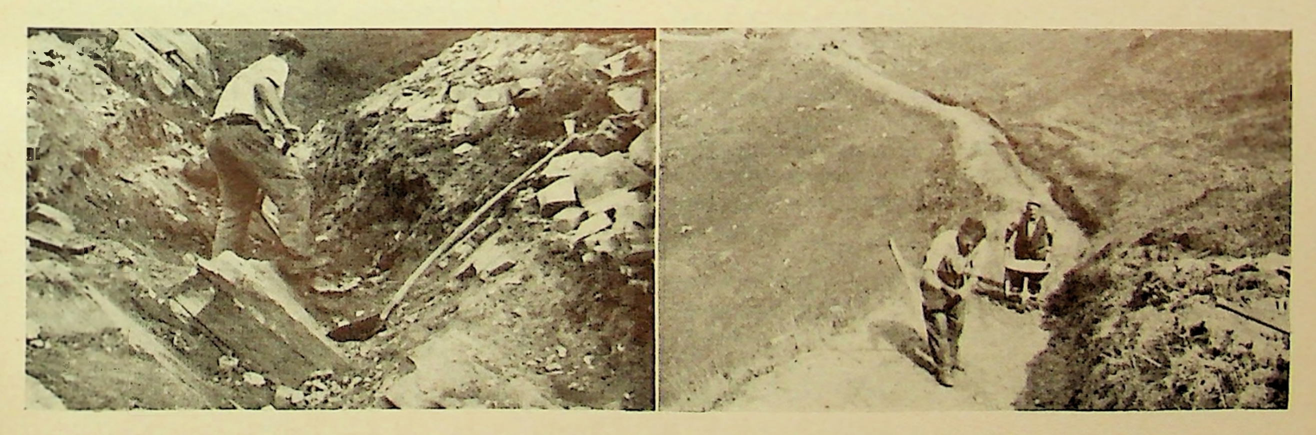
Und nun noch etwas: Wir als «steinreiche» Grundbesitzer kennen unsere Wiesen fast nicht mehr. Da hat es fast einen Monat lang um unser Dörflein gedonnert, dass Menschen, Tiere, Dächer und Fensterscheiben ordentlich gefährdet wurden. Wie flogen die Steine, es war eine helle Freude! Freilich hatten die Eigentümer selber einen gewaltigen «Chrampf», bis alle Steine aus den Wiesen geräumt und alle die kleineren und grösseren Löcher mit guter Erde ausgefüllt waren. Wenn auch noch nicht alle damit fertig sind, so bieten die Wiesen doch heute schon ein ganz anderes Bild, und bis Ende 1950 wird auch das Fehlende getan sein.

Wir können also die bisherigen Auswirkungen unserer Güterzusammenlegung als sehr gut bezeichnen und dürfen mit neuem Mut in die Zukunft schauen. Welchen Anteil unsere Patenschaft am Gelingen des ganzen Werkes hat, kann nicht in einigen kurzen Sätzen gesagt werden. Wir werden unserem Dank vielleicht am besten Ausdruck geben, wenn wir die Versicherung abgeben, dass ohne die Co-op Innerferrera keine Güterzusammenlegung mit Feldwegen hätte und alles, was im Zusammenhang mit diesem schönen nützlichen Werke steht, noch in weiter Ferne liegen würde. Was dies bedeutet, kann ein jeder selber ermessen. Der Patenschaft aber und allen, die ihre Bestrebungen unterstützen, werden die Bergbauern hier und andernorts dankbar sein.

M. Baptista



Der ehemalige Fussweg wurde im Rahmen der Güterzusammenlegung zum Fahrweg ausgebaut.



Ein Beitrag zur Frage ungerader Gewichte

Kleine Geschichte um Erdäpfel

Ein gelegentlicher Mitarbeiter unserer Presse übermittelt uns den folgenden Beitrag. Wir hatten nicht die Möglichkeit, die darin enthaltenen Angaben zu überprüfen. Doch ist uns unser Gewährsmann als vertrauenswürdig bekannt, so dass wir keinen Grund haben, an seinen Angaben zu zweifeln. Die Geschichte zeigt, wozu die Anwendung «runder Preise» führen kann, womit wir durchaus nicht grundsätzlich dagegen auftreten möchten, vermögen doch runde Preise, verbunden mit ungeraden Gewichten, in vielen Fällen eine rationellere Warenvermittlung sicherzustellen. *Die Redaktion.*

Du lieber Gott, diese Geschichte ist wahr. Und wenn man mich dafür vor Gericht stellen sollte, so hätte ich ganz schnell eine Handvoll unbescholtener und ehrlicher Zeugen bei der Hand, und sie bliebe wahr. Sie hat sich lediglich schon Anfang Dezember zugetragen, aber jedermann wird wohl begreifen, dass man da anderes zu tun hat, als Geschichten zu schreiben. Und eine Geschichte ist es, die Geschichte von drei Geschäften, von denen keines vom anderen mehr als dreissig Meter entfernt ist und die alle drei Kartoffeln zu verkaufen haben.

Da ist zunächst einmal der Kiosk eines lustigen Tessiners, der Gemüse, Zigaretten, Schokolade usw. den Blicken der Vorübergehenden darbietet. Ganz vorn liegen in einer Harasse Erdäpfel, zu deren Häupten eine Papptafel prangt: «kg —.35». Wenn mich also meine Frau beauftragt, drei Kilogramm Erdäpfel heimzubringen, nimmt der freundliche Tessiner die Kartoffeln aus der Harasse und füllt damit den Sack so lange, bis der Zeiger der Waage 3 kg anzeigt. Er ist nicht einmal kleinlich und wenn der Zeiger zwei oder drei Striche darüber anzeigt, lässt er es bewenden. Dann weiss ich genau, dass ich nun Fr. 1.05 bezahlen muss und alles ist in Ordnung.

Knapp zehn Schritte davon entfernt, befindet sich die Konsumfiliale unseres Quartiers. Ich kann auch dort Erdäpfel kaufen. Wenn ich drei Kilogramm verlange, bekomme ich sie. Und es sind wirklich 3 (geschrieben: drei) Kilogramm. Ihr könnt das ja selber täglich kontrollieren. Diese kosten Fr. 1.05. Sie sind also nicht billiger als bei dem lustigen Tessiner, aber das ist nirgendwo gesagt oder geschrieben.[1] Es gehört zu meiner Freizeitbeschäftigung, mich nebenbei als privater Statistiker zu betätigen. Meine Frau will drei Kilogramm Erdäpfel und es ist daher mein gutes Recht, auch einmal zu sehen, was diese in der «Migros» kosten, die ihre Niederlage genau gegenüber dem Konsum und dem Tessiner hat. Ich bitte also das Fräulein von der «Migros» um drei Kilogramm Kartoffeln. Bitte sehr, bereits eingepackt! Herrlich, fortschrittlich, Dienst am Kunden! Macht einen Franken. Da jetzt haben wir's! Meine Frau wird sich freuen. Fünf Rappen ganz mühelos verdient! Und jetzt beginnt meine Geschichte. In die Vorgeschichte gehört nur noch, dass ich gerade zwei Säcke voller Kartoffeln kaufte, um die Ersparnis zu verdoppeln!

Ich weiss nicht mehr warum, doch auf dem Heimweg kommen mir die Erdäpfelsäcke auf einmal nicht nur schrecklich billig, sondern auch ein wenig leicht vor. Ich beginne mit mir zu wetten, dass sie nicht drei Kilogramm enthalten. Ich bin ein gewissenhafter Mensch, der nichts bezweifelt, was er nicht bewies. Ich lege zuhause die beiden Säcke auf die Küchenwaage und meine Frau steht dabei und es ist eine brave Frau, die noch niemals wegen Meineid vor Gericht gestanden hat. Der eine Sack wiegt 2650, der andere 2710 Gramm. Meine Frau vermag sich nicht nur wegen mir aufzuregen. Sie eilt ans Telephon und fragt nun in der betreffenden Migros-Filiale an, wieviel Erdäpfel der Sack eigentlich enthalten müsse. Die Antwort ist klar: 2800 Gramm. Damit wäre meine Begeisterung über die Ersparnis so oder so zusammengebrochen. Ich hätte meine Kartoffeln also auch woanders kaufen können. Doch meine Frau reklamiert das mangelnde Gewicht und die Verkäuferin erklärt sich sogleich und ohne lange Geschichten bereit, fünfzehn Rappen zurückzugeben. Auch das ist fast in der Ordnung. Jedermann kann sich irren und wenn man zu seinen Irrtümern steht und den entstandenen Schaden gutmacht, wollen wir Sterbliche keine Sterblichen verdammen. Aber...

Ja, aber als meine Frau die 15 Rappen abholt und die Verkäuferin aus ihren Vorräten noch einen Sack herausgreift und auf die Waage legt, da wiegt auch dieser knapp 2700 Gramm. Und damit hört meine kleine Geschichte auf, ausgesprochen lustig zu sein. Weil sich in der Schlusspointe folgende Ueberlegungen aufdrängen:

a) Ich habe nicht 2800 Gramm, sondern 3 Kilogramm Erdäpfel verlangt und muss daher annehmen, dass der mir stillschweigend überreichte und mit keiner Gewichtsangabe versehene Sack die geforderte Quantität enthält. Zumindest könnte die Verkäuferin kurz darauf aufmerksam machen, anstatt ihre Kunden in dem stolzen Gefühl vondannen ziehen zu lassen, billiger eingekauft zu haben.

b) Bei dem vorgesehenen Gewicht von 2800 Gramm wäre der Preis für die Kartoffeln der gleiche, wie überall. Daran ist nichts Besonderes. Böse wird es nur dadurch, dass dieses Gewicht nicht überall (wie gesagt: ich hatte an dem geschilderten Tage drei Säcke in der Hand, von denen keiner das Gewicht erreichte) eingehalten wird. Der kleine Tessiner würde selbst dann noch kein reicher Mann, wenn er gelegentlich etwas knapp wiegen würde (er tut es aber nicht!). Doch ein Unternehmen, das täglich Tausende solcher Erdäpfelsäcke verkauft, bekommt da noch ganz hübsche Nebengewinne. Daran ändert auch die Tatsache nichts, dass mir anstandslos 15 Rappen zurückgezahlt wurden. Nicht jede Hausfrau besitzt eine Küchenwaage, nicht jede Hausfrau wiegt zu Hause die Ware nach.

So, jetzt ist mir wohler! Ich habe eine Geschichte erzählt, die mir schon lange auf der Seele lag. Ich bin ein kleiner Mann. Das Trustproblem ist für mich ein wenig die Taube auf dem Dach. Doch der Erdäpfelsack, der ist mein Spatz in der Hand und ich für meinen Teil lege keinen Wert darauf, lebendiger Wahrheitsbeweis des alten Sprichwortes zu sein, dass die dümmsten Bauern weniger Kartoffeln für ihr Geld bekommen. P. S.

---

[1] Wir nehmen immerhin an, dass von diesem Preise noch die Rückvergütung abzuziehen wäre. Die Red.

Herbstkreiskonferenzen 1949

(Schluss)

Kreisverband VIII - Rheineck

Präsident Geser gibt seiner Freude über den zahlreichen Aufmarsch kund und heisst alle Delegierten herzlich willkommen, besonders unseren Tagesreferenten, E. Löliger, und O. Bichsel vom Lagerhaus Wülflingen, Herrn Janett und Frau Ziegler, Arbon, Vertreterin des Genossenschaftlichen Frauenbundes.

Von unserem Verwaltungsratsmitglied alt Nationalrat Höppli, Frauenfeld, ist ein Entschuldigungsschreiben eingegangen, da er durch eine genossenschaftliche Versammlung in Basel am Erscheinen verhindert ist.

Das *Protokoll* der Frühjahrskreiskonferenz in Bühler ist im «Schweiz. Konsum-Verein» erschienen und wird diskussionslos genehmigt und verdankt.

Der Appell ergibt die Anwesenheit von 78 Delegierten aus 34 Vereinen (5 Vereine liessen sich nicht vertreten), 3 Vertretern des V. S. K. und einer Vertreterin des Genossenschaftlichen Frauenbundes sowie 5 Mitgliedern des Vorstandes.

Die Genossenschaft im heutigen Konkurrenzkampf: Referent ist H. Rudin vom V. S. K. In prägnanter Art versteht es der Referent, in klaren Zügen die heutige Wirtschaftslage zu skizzieren. Er weist auf die unerbittliche Propaganda unseres schärfsten Gegners, der Migros, hin, die seit 25 Jahren in ihrer Presse einen Feldzug gegen die Selbsthilfegenossenschaften führt.

Die Hochkonjunktur hat mit 1949 ihren Kulminationspunkt überschritten, zum Teil sei eine Stabilisierung, zum Teil schon eine Rückbildung eingetreten. Preisstürze seien glücklicherweise noch keine zu verzeichnen, doch sei mit einem Abbröckeln der Preise zu rechnen, die Zukunft werde mit allerhand Ueberraschungen aufwarten. Die industrielle Entwicklung der umliegenden Länder sowie Amerikas und Kanadas werde sich in Bälde auch bei uns fühlbar machen. Es wird damit zu rechnen sein, dass eine Umsatzsteigerung nicht mehr möglich ist, ja dass man sich mit einer Rückbildung vertraut machen müsse. Auch beim V. S. K. mache sich nach einer steten Aufwärtsentwicklung bis 1948 nun eine rückläufige Tendenz bemerkbar.

Studium und Gründung von Selbstbedienungsläden für städtische Verhältnisse werden zur Notwendigkeit als Gegengewicht gegen die fahrenden Läden. Eine Anpassung an die Weltwirtschaftspreise wird angestrebt, aber nicht durch sinnloses Herunterreissen der Preise (Fett und Oel). Die grossen Pflichtlager in Oel, Fett. Reis und Zucker können nur stufenweise den neuen Einstandspreisen angepasst werden. Von der einheitlichen Propaganda sollten auch wir viel mehr profitieren, ebenso unsere Schaufensterreklame und Beleuchtung rationeller gestalten. Gemeinsame Reklame in der Tagespresse würde zur Unkostensenkung stark beitragen. Dem Obst- und Gemüseverkauf ist vermehrte Aufmerksamkeit zu schenken, da sich hier ein Betätigungsfeld öffnet, das stark zur Umsatzförderung beiträgt.

Die Sortimentenfrage ist immer noch akut und sollte durch Einschränkung der Markenartikel ein Vorratseinschränkung angestrebt werden. Von unsern eigenen Produktionsbetrieben sollten nicht nur die billigen Aktionsartikel bezogen werden, sondern auch die andern Produkte. Gemeinsame Inserate mit gleichen Verkaufspreisen in der «Genossenschaft» durch gleichgelagerte Genossenschaften würden zur Senkung der Unkosten beitragen und technisch unproduktive Arbeit verhüten. — Von der Pfundabwertung dürfen keine oder nur kleinere Preissenkungen erwartet werden, da die Abwertung auf einzelnen Gebieten schon wieder bis zu 90% wettgemacht worden sei durch Preisaufschläge, einzig bei Kohle und Anthrazit werde eine Senkung sich richtig bemerkbar machen.

Da die Diskussion nicht benützt wird, verdankt Präsident Geser die aufschlussreichen Voten bestens.

Wintertätigkeit: Kurs für Magaziner und Verwalter über Behandlung und Lagerung von Obst und Gemüsen in Uzwil. Weiterbildung des Verkaufspersonals in Warenkunde unter Leitung eines Chemikers des Laboratoriums vom V. S. K. Kurs zur Herstellung von Früchtekörben zu Geschenkzwecken, Leiter O. Bichsel.

Vom Werbeprospekt sind über 12 000 bestellt worden und gehen nun mit dem vorgeschlagenen allgemeinen Text in Druck.

Studienzirkel: Referent Herr Janett, Romanshorn. Der Referent betont, dass wir in den Genossenschaften zuviel Namenmitglieder und zuwenig überzeugte Genossenschafter haben. Soll das genossenschaftliche Gedankengut in die breite Masse eindringen, müsse jedes geeignete Mittel versucht werden, um den vorgenommenen Zweck zu erreichen. Schweden habe bewiesen, dass eine wohlüberlegte Studienzirkeltätigkeit die breiten Volksmassen dem Genossenschaftswesen zuzuführen vermöge. Was in Schweden möglich war, sollte auch bei uns energisch an die Hand genommen werden. Die vom V. S. K.-Bibliothekar Hans Handschin ausgearbeiteten Leitfaden bieten reichlich Stoff, um unser Verkaufs- und Verwaltungspersonal, aber auch unsere Mitglieder zu belehren. Er empfiehlt den Besuch der Studienzirkelleiterkurse im Freidorf aufs wärmste, um mit der Zeit einen Stock versierter Leiter heranzubilden.

Der Einfluss der Frau in der Konsumgenossenschaftsbewegung: Kurzreferat von Frau Ziegler, Arbon. Die Referentin verdankt die Einladung und dass ihr die Möglichkeit eingeräumt wurde, in unserem Kreise über die Tätigkeit der genossenschaftlichen Frauenkommissionen und Frauenvereine zu berichten. Sie skizziert, wie sich die Tätigkeit dank unserer finanziellen Unterstützung aus bescheidenen Anfängen entwickelt hat und führt uns ein erfreuliches Bild über die vielseitige Tätigkeit im Dienste der Genossenschaft vor Augen. Sie äussert den Wunsch, dass in vermehrtem Masse die Frauen auch zur Mitarbeit in den Verwaltungen herangezogen würden, um so den Ring ihrer Tätigkeit zu schliessen.

Präsident Geser richtet erneut den Appell an die Delegierten, dafür zu sorgen, dass der «Schweiz. Konsum-Verein» auch beim Verkaufspersonal zirkuliert, damit es von den vielen wertvollen Anregungen profitiere.

Ferner orientiert er die Versammlung über den Erfolg der Besichtigung der Seifenfabrik St. Gallen. Die Umsätze sind mit Ausnahme von zwei Artikeln ganz erfreulich gestiegen.

Als *nächster Konferenzort* wird Kreuzlingen bestimmt.

Studer, Kreuzlingen, kritisiert den Kreisvorstand, weil er keine Schritte für die Ersatzwahlen in den Kreisvorstand unternommen habe. Präsident Geser weist die Vor-

würfe energisch zurück, indem an der Frühjahrskonferenz die Wahl auf Frühjahr 1950 festgelegt wurde und es zudem Sache der Vereine sei, Vorschläge zu unterbreiten. Weder, Marbach, beanstandet den Warenprospekt für Haushaltartikel, der wohl die Artikelnummer aufweise, aber keine Preise. — Stüdli, Gossau, wünscht, dass die ortsansässigen Konsumgenossenschaften informiert werden, wenn der V. S. K. Käufe bei den Produzenten tätigt. H. Rudin nimmt von dem Wunsche Kenntnis. Bei dieser Gelegenheit teilt er noch mit, dass der diesjährigen Trauben- und Traubensaftaktion für Schweizer Produkte ein überaus grosser Erfolg beschieden war, wurden doch 4 250 000 kg Trauben vermittelt und 900 000 Liter auf Traubensaft verarbeitet. Weder, Marbach, regt an, es möchte auf der Blockschokolade Co-op, 200 g, eine kleine Preisreduktion vorgenommen werden. H. Rudin verspricht Prüfung dieser Frage. w.

Kreisverband IXa - Engi

In seinen Einführungsworten betont Präsident *Störi*, dass er sich heute etwas kürzer fassen könne, da der Referent auf diverses zu sprechen komme. Innerhalb unserer Bewegung machen sich Zeichen von Umsatzrückgängen bemerkbar. Er fordert die Delegierten auf, mit voller Kraft für die gute Idee der Genossenschaftsbewegung einzustehen. Wir unsererseits im Kreise unternehmen hierin unser möglichstes. Besondere Aufmerksamkeit schenken wir der Personalausbildung. So fand ein Verkäuferinneninstruktionskurs in St. Gallen statt. Ein Kurs für Magaziner wurde in Trübbach durchgeführt. Weitere Verkäuferinnenkurse sollen regional in nächster Zukunft wieder durchgeführt werden. Im Laufe des Winters wird noch ein Kurs für örtliche Rechnungsrevisoren und Verwalter durchgeführt werden, wo über die Aufgaben der Revisoren und über Betriebsvergleiche diskutiert wird. Er erinnert an die im letzten Winter durchgeführten und sehr gut besuchten Filmabende und empfiehlt auch diesen Winter wiederum solche Abende durchzuführen. Der Warenbeschaffung ist vollste Aufmerksamkeit zu schenken. Das Unkostenkonto soll keinen Augenblick aus den Augen gelassen werden. Es muss unbedingt so gehalten sein, dass ein Verein von seiner Konkurrenzfähigkeit nichts einbüssen muss, und dass doch noch eine angemessene Rückvergütung herausgewirtschaftet werden kann.

Der Vorsitzende entbietet eine spezielle Gratulation dem Lebensmittelverein Wallenstadt, der kürzlich seinen 50. Geburtstag feiern konnte. In diesen Glückwunsch schliesst er ein das Kreisvorstandsmitglied Thomas Hefti, das mit dem Lebensmittelverein Wallenstadt gleichzeitig sein 50jähriges Jubiläum als Präsident feiern konnte.

Am 4. August 1949 ist im Kantonsspital Zürich der langjährige Präsident des Konsumvereins Lachen, Jos. Späni-Stählin, an den Folgen einer schweren Krankheit gestorben. J. Späni hat während zehn Jahren das Schifflein des Konsumvereins Lachen gesteuert und war als Präsident ausserordentlich hoch geschätzt. Jos. Späni-Stählin hat sich aufgeopfert für eine Sache aus dem Volke, für das Volk. Wir wollen ihm ein gutes Andenken bewahren.

Der Präsident hebt noch die grossen Bezüge des V. S. K. bei der Glarner Industrie hervor und möchte besonders den Delegierten ans Herz legen, in ihren Gemeinden dafür zu sorgen, dass bekannt wird, dass der V. S. K. viel Arbeit und Verdienst in unser Land bringt, besonders ins Glarnerland.

Im Mittelpunkt der Kreiskonferenz stand das Referat von Hans *Rudin*, Direktionsmitglied des V. S. K., über das Thema: «Die Genossenschaften im heutigen Konkurrenzkampfe». In gewohnt fliessendem Vortrag wies der Referent auf den heutigen Konkurrenzkampf hin. Heute sei der Kampf nicht nur um das Portemonnaie, sondern grösstenteils um die Seele des Konsumenten entbrannt. Der Propaganda sollte vermehrte Aufmerksamkeit geschenkt werden. Man muss wieder mehr Vertrauen in unsere Reihen bringen. Es würde zu weit führen, das anderthalb Stunden dauernde Referat wiederzugeben, und wir müssen uns deshalb mit dem Gesagten begnügen.

Präsident Fritz Blumer, Schwanden, verdankt im Namen der Delegierten das vorzügliche Referat, das eigentlich eine Diskussion unnötig mache. Er stellt den Antrag, es sei denjenigen Verwaltern, die gerne den Instruktionskurs besuchen möchten, jedoch aus finanzschwachen Vereinen kommen, eine finanzielle Unterstützung aus der Kreiskasse zu gewähren. Im übrigen unterstützt er eine Forcierung der Co-op Artikel.

Präsident Störi nimmt diesen Antrag zur Prüfung entgegen und ersucht diejenigen Vereine, die einen Kostenanteil von der Kreiskasse erhalten möchten, an den Kreisvorstand ein bezügliches Gesuch zu richten.

Nationalrat Christ. Meier glaubt durch Zusammenlegung von Verwaltungen Unkosten einsparen zu können und so konkurrenzfähiger zu werden.

H. Rudin führt in seinem Schlusswort folgendes aus: Wir alle wissen, dass der Bund die Subventionen, die er auf das Brotgetreide gewährt, gerne abbauen möchte. In einem Sinne könnten wir uns damit einverstanden erklären. Wir dürfen uns aber für einen Brotstreik auf keinen Fall hergeben. Das Ruchbrot sollte beibehalten werden, damit wir unsern Konsumenten ein billiges Brot vermitteln können. Der Verwalter sei der Vermittler des Kontaktes zwischen Verein und Mitgliedern. Er macht noch auf den grossen Erfolg der Traubenaktion aufmerksam.

Frau Wirth, Arbon, überbrachte die Grüsse des Genossenschaftlichen Frauenvereins der Schweiz. Sie befürwortet die Erziehung der Konsumenten zu Genossenschafterinnen. Das Ideelle sollte den Frauen überlassen werden können.

O. Luchsinger, Präsident des Konsumvereins Engi, begrüsst im Auftrag des Konsumvereins Engi die Delegierten. Nach dem Mittagessen besichtigen die Delegierten die Fabrikanlagen der Vereinigten Webereien Sernftal in Engi. Diese Firma ist ein grosser Lieferant der Textilabteilung des V. S. K. Ri.

Kreisverband IXb - Filisur

Anwesend waren 44 Delegierte aus 20 Vereinen, 2 Delegierte des V. S. K. (Tagesreferent Dr. Leo Müller und Revisor Schadegg), Frau Merz, Vertreterin des Genossenschaftlichen Frauenbundes, 3 Mitglieder des Kreisvorstandes und 2 Gäste, im ganzen 52 Personen. In seinen Mitteilungen gibt Präsident Schwarz Kenntnis vom kürzlich erfolgten Hinschied des bewährten Genossenschafters v. Planta, Zernez, zu dessen Ehren sich die Versammlung erhebt. An der Frühjahrskonferenz bildete die Mitgliederwerbung einen wesentlichen Teil der Ta-

gung, wobei der Vorstand über das Resultat der diesbezüglich angeregten Schritte Meldung erwartete. Bis zur Stunde haben die Vereine Bonaduz, Chur und Landquart erfreuliche Resultate ihrer Werbung gemeldet, wobei besonders das Resultat von Chur mit 477 Neueintritten in ¾ Jahren als erfreulich zu bezeichnen ist.

Ueber «Die Genossenschaften im heutigen Konkurrenzkampfe» sprach Dr. Leo Müller. Einige Gedanken aus dem vorzüglichen Vortrag seien hier festgehalten: Die grosse Unsicherheit in der Wirtschaft wurde durch die Währungsänderung zahlreicher Länder noch erhöht. Die Auswirkungen sind heute noch nicht genau zu überblicken. Der Konkurrenzkampf wird von Tag zu Tag schärfer. Es wäre falsch, in der Migros den alleinigen wichtigen Konkurrenten zu sehen. Auch der Privathandel ist aktiver geworden. Der Pressekampf der mittelständischen Organisationen ist weniger ein Preiskampf als ein politischer Kampf. Man appelliert an den bürgerlichen, ja antikommunistischen Instinkt der Bevölkerung, um die Genossenschaften zu treffen. All dies ist ein Zeichen mehr, dass die Konsumvereine darauf bedacht sein müssen, ihre in den Statuten verankerte politische und konfessionelle Neutralität zu wahren. Wir sind auf alle guten Genossenschafter, unbeschadet ihrer Partei- oder Religionszugehörigkeit angewiesen.

Wir haben allen Grund, der ungünstigen Umsatzentwicklung auf den Grund zu gehen. Wir haben über 500 Konsumgenossenschaften mit eigener Verwaltung. Hier ist es nicht möglich, alles auf einen Nenner zu bringen. Eine vermehrte Fühlungnahme von V. S. K. und Vereinen drängt sich auf, um möglichst rasch und geschlossen zu handeln. Es gilt zu untersuchen, wie die Leistungen der Konsumgenossenschaftsbewegung, und zwar des Verbandes wie der Vereine, verbessert werden können. Das Kernproblem liegt bei einer aktiven Preispolitik. Eine solche ist aber nur einer in ihrem Aufbau und in ihrem Betrieb gesunden Genossenschaft möglich. Dabei ist die Personenfrage von ausschlaggebender Bedeutung. Wir können uns den Luxus, in unsern Genossenschaften ungeeignete Leute zu beschäftigen, unter keinen Umständen leisten. Der Nachwuchs unserer Konsumverwalter ist sehr wichtig. Wir werden der Verwalterausbildung in der Folge die grösste Aufmerksamkeit widmen. Wir verlangen Tüchtigkeit, Initiative, Durchschlagskraft nach unten und nach oben. Aber auch für den Betrieb sind selbstverständlich nur tüchtige, arbeitsfreudige Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen, die sich durch ihre Arbeit, ihren Dienst an der Genossenschaft auszeichnen, anzustellen.

Die Unkosten in ein gesundes Verhältnis zu bringen, kann nur einer tüchtigen Geschäftsführung gelingen. Genaue Lagerüberwachung durch Verkaufspersonal und Verwaltung ist dringend erforderlich. Unbefriedigend ist mancherorts das Verhältnis zwischen Umsatz und Beschäftigten. Die Kapazität unserer eigenen Fabriken sollte besser ausgenützt werden. Nach unserer Meinung liegt das grosse Geheimnis der Konkurrenzfähigkeit in der Vereinfachung der Sortimente. Durch genaue Kalkulation muss jeder einzelne Unkostenfaktor untersucht werden, ob er gerechtfertigt ist oder nicht.

Verkauf von Obst und Gemüse erfordern Personalschulung, um Erfolg zu haben. Dem Propagandacharakter der Gemüse- und Früchtevermittlung sollte besser Rechnung getragen werden. Mit Bezug auf Schaufenster und Präsentation muss leider gesagt werden, dass viele Vereine diese Seite vernachlässigen. Mit der Entwicklung der Selbstbedienungsläden können wir mit kleinern Sortimenten auskommen und die Unkosten reduzieren. Hinsichtlich Propaganda ist zu sagen, dass die Bekanntgabe der Leistungen unserer Genossenschaften fehlen. Wir haben rechnerisch bewiesen, dass die Bedarfsdeckung einer Haushaltung in vielen Genossenschaften, wenn man alles berücksichtigt, billiger zu stehen kommt als bei der Migros. Es genügt nicht, in den Preisen vorteilhaft zu sein. Es gilt, dafür auch eine entsprechende Propaganda zu machen.

Die Diskussion wird von Genossenschafter *Soliva*, Chur, in anerkennendem Sinne benützt, wobei er anschliessend vor egoistischen Bestrebungen einzelner Genossenschafter warnen möchte.

Frau *Merz* vom Genossenschaftlichen Frauenbund bedauert, dass viele Frauen den Migrosläden nachlaufen. Die Presse sollte auch von den Frauen gelesen werden, damit die Frauen bezüglich der Konkurrenzfähigkeit unserer Waren, unserer Leistungen besser belehrt werden. Sie spricht auch bei dieser Gelegenheit für die Heranziehung der Frauen zur Mitarbeit in Behörden.

Nachdem der Präsident die Schulungskurse für Verwalter noch bekanntgibt, wird auf Vorschlag von Genossenschafter Soliva als Ort der nächsten Frühjahrskonferenz Chur bestimmt.

Am Schlusse der gutverlaufenen Tagung ersucht Frau Merz im Namen des Genossenschaftlichen Frauenbundes um Mithilfe bei der Hilfsaktion zugunsten des Pestalozzidorfes. **N.**

Volkswirtschaft

Der Aussenhandel im Dezember 1949

Die Eidgenössische Oberzolldirektion teilt mit:

Die Aussenhandelsergebnisse des Monats Dezember sind gegenüber dem Vormonat bei der *Einfuhr* um 46.9 auf 366,6 Mill. Franken (im gleichen Monat des Vorjahres 420.3 Mill.) gestiegen und haben sich bei der *Ausfuhr* um 43,5 auf 356,6 Mill. Franken (373 Mill.) erhöht.

Entwicklung der Handelsbilanz

Zeitabschnitt	Einfuhr		Ausfuhr		Bilanz	Ausfuhrwert in % des Einfuhrwertes
	Wagen zu 10 t	Werte in Mill. Fr.	Wagen zu 10 t	Werte in Mill. Fr.	Passiv. Mill. Fr.	
1948 Dezember	66 680	420.3	5 939	373.0	47,3	88.7
1949 November	64 796	319,7	3 881	313.1	6,6	97,9
1948 Jan./Dez.	847 676	4 998.9	67 665	3 434,5	1 564,4	68,7
1949 Jan./Dez.	708 165	3 791.0	51 186	3 456,7	334,3	91,2

Verglichen mit dem letzten Vorkriegsjahr registriert der *wertgewogene Mengenindex* (1938 = 100) beim Import eine Höhe von 148 (146). Dabei erreicht die Einfuhr von Lebens-, Genuss- und Futtermitteln 160 (153), Rohstoffen 116 (124) und Fabrikaten 170 (161) Prozent der im Monatsmittel des Jahres 1938 getätigten Umsätze. Der Ausfuhrindex 159 (170) wird durch die Gruppe der Fabrikate 168 (177) bestimmend beeinflusst, während dem Versand von Lebensmitteln 95 (139) und Rohstoffen 96 (96) geringere Bedeutung zukommt.

Der von der Handelsstatistik errechnete Aussenhandelpreisindex (1938 = 100) ist gegenüber dem Vormonat bei der Einfuhr um 2 auf 204 (237) Punkte gesunken,

wobei Lebensmittel einen Stand von 245 (304) aufweisen, während Rohstoffe 196 (233) und Fabrikate 184 (198) mit niedrigeren Indizes vertreten sind. Der Exportpreisindex hat verglichen mit dem vorangegangenen November eine Abnahme von 238 auf 235 (250) erfahren. An dieser Entwicklung sind insbesondere Fabrikate 244 (259) beteiligt, wogegen Lebensmittel 239 (242) und Rohstoffe 167 (191) den Gesamtindex nicht wesentlich beeinflussen.

Der Grosshandelsindex Ende Dezember 1949

Der vom Bundesamt für Industrie, Gewerbe und Arbeit berechnete Index der Grosshandelspreise, der die wichtigsten unverarbeiteten Nahrungsmittel, Roh- und Hilfsstoffe berücksichtigt, verzeichnet Ende Dezember 1949 mit 213.4 (Juli 1914 = 100) bzw. mit 198.7 (August 1939 = 100) gegenüber dem Vormonat einen Rückgang um 0,5 %. Ausschlaggebend für die rückläufige Bewegung waren hauptsächlich sinkende Preise in der Nahrungsmittelgruppe, vor allem für fette Schweine, Kälber, grosses Schlachtvieh sowie für ausländischen Weizen und ausländische Eier; diese Rückgänge wurden indessen etwas abgeschwächt durch höhere Preise für Kaffee und Kakaobohnen. Eine geringfügige Zunahme der Indexziffer für Roh- und Hilfsstoffe ist auf leicht höhere Durchschnittspreise für Wolle und Baumwolle zurückzuführen, denen Preisermässigungen für Eisen und einzelne Buntmetalle gegenüberstehen. Ferner weist die Gruppenziffer für Futter- und Düngmittel infolge höherer Notierungen für Heu und Stroh eine Zunahme auf.

Aus unserer Bewegung

Aus unseren Verbandsvereinen

Lassen Sie uns an den Anfang dieser Ausführungen eine persönliche Bitte stellen: Wir freuen uns immer wieder, von den lokalen Vereinen Mitteilungen über das zu erhalten, was in bezug auf Personalschulung, Mitgliederwerbung, behördliche Tätigkeit und anderes «geht». So ist eine unserer Bitten im neuen Jahr. Verwalter aber auch Angestellte möchten uns reichlich mit Material versorgen und uns helfen, diese Spalte, aus der wir immer wieder lernen können, auszubauen.

Die Redaktion

Allgemeiner Konsumverein Ellretikon. *Hermann Hintermeister †.* Am 7. Januar haben wir einen Genossenschafter und Freund zu Grabe geleitet, dessen wir auch an dieser Stelle ehrend gedenken wollen.

Als junger, aufgeweckter Berufsarbeiter erkannte er die Notwendigkeit und die grosse Zukunft der genossenschaftlichen Organisation der Konsumenten, und er war der Initiant und Mitgründer unserer Konsumgenossenschaft. Während 28 Jahren war er deren Präsident. Es gab — besonders in den ersten Jahren — Klippen und Sorgen genug; es galt den Anfeindungen zu wehren, die der jungen Genossenschaft das Leben sauer genug machten. Hermann Hintermeister verstand es, Vertrauen zu pflanzen, zu überzeugen und zu beweisen, dass die Genossenschaft eine Aufgabe zu erfüllen, einem hohen Ziel zu dienen hat. Er opferte seine Zeit für eine gute Sache, und der Erfolg blieb nicht aus.

Andere sind in seine Fusstapfen getreten und haben das Werk weitergeführt, das einst so bescheiden begonnen wurde. Hermann Hintermeister blieb mit seiner Genossenschaft innig verbunden und freute sich in seinen alten Tagen an ihren Fortschritten und ihrem Gedeihen.

Als Genossenschafter, als Mensch und Freund waren wir mit dem Heimgegangenen verbunden, der neben der Genossenschaft der Allgemeinheit in verschiedenen Aemtern wertvolle Dienste leistete. Wir danken ihm für seine Arbeit, für seine Treue, sie soll uns Ansporn sein, unser Bestes zu geben, wir ehren damit auch sein Andenken. V.

Frauenfeld. *Heinrich Manz weilt nicht mehr unter uns.* (Korr.) Am 13. Januar haben wir ihn zur letzten Ruhestätte begleitet.

Heinrich Manz war seit einigen Jahren kränklich, und eine Embolie hat seinem Leben nun ein Ende gesetzt. Wir haben an ihm einen bekannten, beliebten und hervorragenden Genossenschafter verloren, und die Trauer um ihn wird in unserer Genossenschaftsgemeinde gross sein.

Der Verstorbene wurde im Jahre 1907 zum Buchhalter des Konsumvereins Frauenfeld gewählt, nachdem die dortige Schuhfabrik ihre Tore geschlossen hatte. Nach dem aus Altersrücksichten erfolgten Rücktritt von H. Hablützel wurde Heinrich Manz zum Verwalter berufen, und er hat 23 Jahre auf diesem Posten gedient. Wenn der Konsumverein Frauenfeld heute solid und kräftig dasteht, so ist es weitgehend ein Verdienst seines frühern Verwalters, der insgesamt 34 Jahre wirkte.

Seine Tätigkeit war aber nicht auf den lokalen Kreis beschränkt. Er gehörte jahrelang auch dem Vorstand des Kreisverbandes VIII an. Mit der Mühlengenossenschaft schweiz. Konsumvereine war er 25 Jahre lang als Mitglied des frühern Aufsichtsrates verbunden.

Daneben wirkte Heinrich Manz weitgehend in der Oeffentlichkeit. Er war langjähriges Mitglied der städtischen Schulbehörden in Frauenfeld. Insbesondere widmete er sich der kaufmännischen Berufsschule, an der er als Lehrer, als Aktuar und Präsident der Aufsichtsbehörde tätig war. Mancher angehende Kaufmann hat das Lehrdiplom aus seiner Hand und bei den Abschlussprüfungen treffliche Worte auf den Lebensweg erhalten. Der Verblichene war auch Gründer und bis zu seinem Tode Präsident des Feuerbestattungvereins Frauenfeld.

Auch der Thurgauische Verkehrsverein machte sich seine Dienste nutzbar. Nach seinem Rücktritt als Verwalter im Jahre 1941 stellte sich Manz dem Staat als Chef der Altstoffsammlung und -verwertung zur Verfügung, was ihm scherzweise den Titel eines «Oberlumpensammlers» eintrug.

Freund Manz war eine Frohnatur und besass einen goldenen und ansteckenden Humor. Das wussten alle, die ihn als Freund ansprechen durften.

Diesen *gütigen Menschen* Manz würdigte Genossenschafter Höppli, Mitglied des Verwaltungsrates des V. S. K., als er in der Kirche zu Kurzdorf (Frauenfeld) nach dem Kanzelwort von Pfarrer Schlatter tiefempfundene Worte fand und ihm namens der lokalen Konsumbehörde von Frauenfeld und der Behörden des V. S. K. den letzten und wohlverdienten Dank für sein genossenschaftliches und öffentliches Wirken abstattete.

Freund Manz wird vielen Genossenschaftern in der Schweiz unvergesslich bleiben. Er hat die ewige Ruhe wohl verdient.

Genf. *Alt Nationalrat Emile Ryser* ist in Genf im Alter von 84 Jahren gestorben. 1866 wurde er in St. Immer geboren und betätigte sich zunächst als Bijouteriearbeiter. In früher Jugend schon wandte er sich der Politik zu und war ein entschiedener Anhänger der Arbeiterbewegung. Von 1909 bis 1921 war er in Biel als Arbeitersekretär tätig. Er gehörte dem bernischen Grossen Rat und von 1914 bis 1922 auch dem Nationalrat an. 1921 wurde er ins Internationale Arbeitsamt nach Genf berufen, in welchem er bis 1927 wirkte.

Emile Ryser war auch ein Freund der Konsumgenossenschaftsbewegung und betätigte sich seit 1926 im Verwaltungsrat der Konsumgenossenschaft Genf, dessen Ausschuss er während längerer Zeit angehörte. 1935 wurde er zum Mitglied und Vizepräsidenten des Vorstandes des Kreisverbandes I des V. S. K. erkoren.

Daneben betätigte sich Emile Ryser auch als gerngelesener Mitarbeiter unseres welschschweizerischen Mitgliedorgans *Coopération.* Emile Ryser war ein aufrechter Genossenschafter, dessen Andenken in weiten Kreisen in Ehren gehalten wird. m.

Gossau. Dem 68. Jahresbericht des Konsumverein Gossau ist zu entnehmen, dass sich der Umsatz auf über 750 000 Franken belief.

In der Bilanz werden auf der Aktivseite die Betriebswerte mit gegen 189 000 Franken, die Anlagewerte mit gegen 119 000 Franken ausgewiesen.

Die kurzfristigen Passiven erreichen rund 112 000 Franken, die langfristigen 108 000 Franken und das Eigenkapital (worunter der Reservefonds mit 79 000 Franken) rund 87 000 Franken. An Rückvergütungen und Rabatten konnten insgesamt 8% ausgerichtet werden.

Grabs. Dieser St. Galleroberländer Verein machte uns aufmerksam auf seine erfolgreich verlaufene Klausaktion, an der sich 450 Kinder beteiligten, von denen jedes vom «Samichlaus» ein Päckchen erhielt.

Ferner berichtet Grabs von der Eröffnung der *neuen Konsumfiliale Werdenberg*, die kürzlich eröffnet worden ist und die den Genossenschaftern des östlichen Gemeindeteils beste Dienste leisten wird. Ladeneinrichtung und Schaufensteranlage werden in der Presse besonders hervorgehoben und einer der Berichte schliesst mit der Feststellung, dass der Laden zum Stolz der Werdenberger werden dürfte.

St. Georgen. Im Geschäftsjahr 1948/49 wies dieser Verein einen Umsatz von rund 425 000 Franken aus (Vorjahr 437 000 Franken). Die Mitgliederzahl erhöhte sich um 15 und betrug am Ende des Geschäftsjahres 581.

Der Bilanz ist zu entnehmen, dass unter den Aktiven Warenvorräte für 7600 Franken, V. S. K.-Anteilscheine für 2600 Franken, Bankguthaben im Betrag von rund 49 000 Franken und Immobilien von 92 000 Franken figurieren. Auf der Passivseite stehen Anteilscheine mit 3500 Franken, der Reservefonds mit 54 500 Franken, ein Bau- und ein Dispositionsfonds mit zusammen 9000 Franken, die Personalfürsorge-Stiftung mit gegen 11 000 Franken, sowie Immobilien mit 46 000 Franken zu Buch.

Winterthur. Vieles «tut sich» innerhalb unseres Winterthurer Verbandsvereins. In üblicher Weise wurde ein *Bildungsprogramm* für sämtliche Angestellte entworfen und diesen zugestellt. Darin sind allgemeine Kurse für das gesamte Personal (genossenschaftlicher und kaufmännischer Art) vorgesehen, sowie einzelne Kurse für das Verkaufspersonal und andere Personalkategorien. Wir meinen, mancher Verein könne dies und das aus einem solchen Programm lernen und glauben, die Verwaltung von Winterthur wäre gewiss bereit, Interessenten ein solches Programm zur Verfügung zu stellen.

*

Einiges zu reden gab in Winterthur auch die nachgerade berühmt gewordene *«Birnweggengeschichte»*. Es handelt sich darum, dass anlässlich von Truppenmanövern Herr Bundesrat Kobelt in einer Filiale des Konsumvereins Winterthur sich einen Birnweggen erstand, der ihm ausserordentlich gut gemundet zu haben scheint. Er sprach sich sehr lobend über das Qualitätsprodukt der Genossenschaft aus, was in einer kleinen Notiz in der «Genossenschaft» berichtet wurde. Diese Feststellung liess offenbar die Bäcker- und Konditorenmeister-Zeitung kaum mehr schlafen und sie verbrach einen langen Artikel, in dem sie sich mit dieser ganzen Geschichte in einer lustig sein sollenden Art und Weise, die nur schwer den Neid zu verbergen vermochte, ausliess.

*

Wiederum die Bäckerei des KW und deren Produkte standen am Klaustag des vergangenen Jahres im Vordergrund, indem vom Bäckermeisterverband Winterthur eine *«Gratis-Guetzli»-Aktion* für die Kinder durchgeführt wurde. Bezweckt wurde damit natürlich, dem KW seine Brotkäufer «wegzuschnappen». Kurz entschlossen entschied sich der Konsumverein dafür, die vom Bäckermeisterverein ausgegebenen Gutscheine ebenfalls anzunehmen und es wurden so im «Konsi» nicht weniger als 3000 «Beckgutscheine» eingelöst.

*

Eine nette Aufmerksamkeit erwies dann auch der Konsumverein Winterthur seinen Mitgliedern anlässlich des Jahreswechsels, indem er jeder einzelnen Familie eine Glückwunschkarte zustellte und gleichzeitig mitteilte, dass jedes Mitglied die im Jahre 1948 herausgegebene Jubiläumsbüchse gratis im Konsumverein nachfüllen lassen könne.

Wir glauben, dass gerade ein derartiger persönlicher Glückwunsch dazu angetan ist, die Beziehungen zwischen Verein und Mitgliedschaft zu festigen und es scheint uns solches Vorgehen sehr nachahmenswert. (Dürfen wir bei dieser Gelegenheit vielleicht auch auf zwei nette behördliche Gesten hinweisen, von denen wir letzthin Kenntnis erhielten. Der St. Galler Stadtrat hat anlässlich der Weihnachtstage und des neuen Jahres jedem Einwohner der Stadt St. Gallen eine persönliche Glückwunschkarte zustellen lassen und der Stadtrat von Zürich setzt seit dem 1. Januar jeder amtlichen Mitteilung über Veränderungen im Zivilstand je nach dem seinen Glückwunsch oder seine Beileidsbezeugung voran; Gesten, die gewiss dazu angetan sind, das Gespenst «Bürokratie» etwas zu verbannen und den Beamten und die Behörden ein wenig mehr von der menschlichen Seite erscheinen zu lassen. Aehnliches empfiehlt sich gewiss auch in vielen Fällen für unsere grössern Genossenschaften, zu denen sehr oft das Mitglied nicht mehr ein persönliches Verhältnis hat, wie das zu wünschen wäre.)



Gut verpackt ist gut verkauft

Wenn man in der ersten Zeit nach dem Krieg in Frankreich etwas kaufte, so wurde man gefragt, ob man die Ware eingepackt wünsche. Wünschte man das, so hatte man einen bis drei Franken für das Packmaterial — eine Tüte oder einen Bogen Papier — zu bezahlen. Das war verständlich. Weniger verständlich ist es aber, wenn man heute in einem Schweizer Konsumladen hundert Gramm Haselnüsse in einer Pfundtüte und einen «Zweier» Brot in einem äusserst knapp bemessenen Seidenpapierchen bekommt. Es scheint mir da ein Punkt zu sein, dem viel zu wenig Beachtung geschenkt wird. Gewiss, es gibt viele Hausfrauen, die ihre Einkäufe einfach in den Korb oder die Tasche legen. Aber es gibt bestimmt auch ebenso viele Mitglieder, die grossen Wert darauf legen, ihre Einkäufe sauber und zweckmässig verpackt zu bekommen.

Es wäre — das habe ich mehrfach schon feststellen können — falsch, diesen Mangel an Aufmerksamkeit ganz einfach dem Verkaufspersonal zuzuschreiben. Mir scheint, es mangelt da sehr oft an einem praktischen Prinzip, an einem «höhern» Verständnis für die Bedürfnisse eines grossen Ladengeschäftes. Vielleicht nehmen sich einmal die verschiedenen Konsumgenossenschaften die Mühe, einige Standard-Prinzipien der Verpackung aufzustellen; denn eine sinngemässe, saubere und einfache Verpackung erleichtert nicht nur dem Verkaufspersonal die Arbeit, sondern es macht auch einen guten, gepflegten Eindruck. Und darum geht es doch ohne Zweifel. E.

«Isch der Chäs au räs?»

Ein erfolgreicher Käsehändler hat mir einmal das «grosse» Geheimnis der wirklich kaum zu überbietenden Güte seiner Käse verraten: die sorgfältige Pflege! Ich möchte nur wünschen, dass jede Verkäuferin, besonders aber jene «Erste» eines jeden Konsumladens nur eine Woche zu diesem Käsehändler und -pfleger in die Schule gehen könnte. Es ist nämlich oft schon gerade erschreckend, wie nachlässig gerade in unserem Lande, das zu den bekanntesten Käseproduzenten der Erde gehört, der Käse behandelt wird. Oft leider auch in den Konsumfilialen. Da bekommt man Emmentaler, den man geradeso gut auch «Steintaler» nennen könnte. Dann ist aber auch die Form der verkauften Stücke zu beanstanden. Man glaubt es zwar kaum, aber es ist mir schon mehr als einmal passiert, dass ich zweihundert oder gar hundert Gramm Schweizer Käse in drei verschiedenen «Schnäfel» bekam. Gewiss, auch die Resten müssen verkauft sein, doch bitte, als Reibkäse, nicht aber als Tafelkäse. Ich schreibe das nicht, um den Verkäuferinnen einen Vorwurf zu machen. Ich weise nur darauf hin, weil ich es schade finde, dass man in manchem Konsumgeschäft unserem Nationalprodukt ganz einfach zu wenig Beachtung schenkt und ihm nicht die Pflege zukommen lässt, die sowohl im Interesse des Käufers als auch im Interesse des Geschäftes am Platze wäre. Sa.



Für die PRAXIS



«Ich kann mir einfach keine Namen merken»

Kleine Gedächtnisschule des Alltags

Die Kunst, sich Namen zu merken, ist für Geschäftsleute, Ladeninhaber, Verkäuferinnen und Filialleiter von ganz besonderer Bedeutung. Käufer, die regelmässig im gleichen Geschäft verkehren, schätzen es, wenn man sie mit dem Namen anredet, denn es steckt bekanntlich in jedem von uns eine kleine Portion Eitelkeit. Man schätzt es, wenn sich andere Menschen an uns erinnern. Ein Leitsatz aus einem amerikanischen Buch für Verkäufer heisst: «Erinnere dich stets daran, dass man nichts so gerne hört, wie seinen Namen!»

Wenn diese Feststellung auch etwas übertrieben ist, so steckt doch ein wahrer Kern darin. Wer ist nicht schon in die peinliche Situation geraten, einer Person gegenüberzutreten, die ihm vorgestellt wurde, ja, an deren Bekanntschaft ihm sogar viel lag, deren Namen er aber im Augenblick völlig vergessen hatte? An seiner Stelle musste man sich mit einem unverständlichen Gemurmel begnügen. Wenn wir aber den Namen eines Menschen vergessen, dann heisst das für den andern ungefähr soviel wie: «Ich halte dich nicht für wichtig genug, um mich ernsthaft mit dir zu befassen.»

Erinnern wir uns aber an den Namen eines Menschen, so schaffen wir damit auch sofort die Beziehung zu den Dingen, über die wir früher mit ihm gesprochen haben, das heisst, wir machen ihm ein kleines Kompliment, das ungefähr soviel heisst wie: «Ich halte Sie für einen interessanten Menschen, den ich nicht vergessen habe.» Dies gilt natürlich für private Bekanntschaften wie auch für den Verkehr mit Käufern.

Denken wir nur zum Beispiel an den Lebensmittelhandel oder an ein Kleider- oder Wäschegeschäft! Wie wichtig ist es, sich einigermassen zu merken, welche Marke, welche Sorte oder welche Qualität dieser oder jener Käufer wünscht. Wenn er zum Beispiel immer und immer wieder Teigwaren im gleichen Geschäft kauft, so wird er sich nach einer gewissen Zeit ärgern, wenn die gleiche Verkäuferin sich nicht von selbst daran erinnert, welche Qualität er verlangt. Er schätzt es, wenn er einfach sagen kann: «Geben Sie mir noch ein Paket Nudeln!» und wenn er dann nicht gefragt wird: «Welche haben Sie jetzt auch immer gehabt?»

Genau so ist es auch mit den Namen. Der Käufer will das Gefühl haben, dass er nicht nur eine Nummer, sondern ein Individuum ist. Vielleicht ist das in einer Stadt nicht so wichtig, in grösseren Ortschaften und auf dem Land dagegen von grosser Bedeutung. Darum ist die Fähigkeit, sich Namen zu merken, nicht zu unterschätzen. Sie gehört mit zum Rüstzeug eines guten Geschäftsmannes oder Verkäufers. Dabei handelt es sich keineswegs um eine Kunst, sondern ganz einfach um eine Technik, die praktisch jeder lernen kann.

Mr. Charles M. Schwab, der Direktor der United-States-Stahlwerke, hat den Beweis dafür erbracht, wie gross die Fähigkeit des menschlichen Gedächtnisses in dieser Beziehung sein kann. Er ist in der Lage, jedem seiner 8000 Arbeiter und Angestellten in Homesdead Mill mit dem richtigen Namen zu begrüssen! Einen ebenso erstaunlichen Beweis hat der Gedächtniskünstler Robert H. Nutt in North Carolina erbracht. Er wurde hintereinander 220 Personen vorgestellt. Nach zwei Monaten, als er derselben Menschengruppe wieder vorgeführt wurde, war er in der Lage, noch jeden einzelnen bei seinem Namen zu nennen. Diese Männer und viele andere haben herausgefunden, dass es ein System gibt, sein Gedächtnis zu schulen. Auch Sie werden Erfolg haben in Ihren Bemühungen, sich die Namen Ihrer Mitmenschen zu merken, wenn Sie die folgenden Regeln befolgen:

1. Versichere Dich, dass Du den Namen richtig verstanden hast! Es kommt öfters vor, dass bei Vorstellungen die Namen nur gemurmelt werden. Scheue Dich nicht, nochmals zu fragen, wenn Du den Namen nicht richtig verstanden hast. Man wird sich dadurch nur geschmeichelt fühlen. Hast Du ihn richtig verstanden, dann stelle Dir den Namen bildlich vor, wie er geschrieben aussieht. Mit andern Worten: nimm sein Bild in Dein Gedächtnis auf!
2. Wiederhole im Laufe des ersten Gesprächs den Namen so oft wie möglich! Dadurch prägt sich der Name in Dein Gedächtnis ein. Zudem machst Du Deinem Gesprächspartner Freude — er fühlt, dass Du ihn respektierst.
3. Beobachte den Menschen, dem Du vorgestellt wirst, scharf. Wenn man sich an Menschen erinnern will, muss man sich an gewisse Eigenarten erinnern, wie die Farbe der Haare, der Augen, die Form der Nase oder andere bestimmte Merkmale oder Gewohnheiten.
4. Versuche irgend etwas über Deine neuen Bekanntschaften zu wissen. Erfolgreiche Geschäftsleute und Vertreter haben die Gewohnheit, sich sorgfältig Notizen zu machen über Dinge, die ihre Kunden speziell interessieren, kleine Tatsachen, die dazu dienen, der Konversation einen intimen Charakter zu verleihen. Bevor sie sich an den Kunden wenden, werfen sie einen Blick in ihr Notizbuch. Selbstverständlich kann man dieses System im Privatleben oder zum Beispiel bei der Ladenkundschaft nicht anwenden, doch jede Tatsache, die man über einen Menschen

weiss, hilft mit, seinen Namen im Gedächtnis zu behalten.

5. Prüfe Dein Gedächtnis bald nach der Vorstellung! Wenn Du eine Anzahl neuer Bekanntschaften gemacht hast, dann versuche, Dich sofort an alle Namen zu erinnern. Hast Du einen vergessen, dann frage den Gastgeber, Deinen Tischnachbarn oder andere Leute, welche die Anwesenden kennen.
6. Interessiere Dich wirklich für neue Bekanntschaften oder Käufer! Es ist eine psychologische Erkenntnis, dass man sich an die Dinge erinnert, die man nicht vergessen will. Wenn Du wirklich Interesse nimmst an andern Menschen, wirst Du Dich auch an deren Namen erinnern können. Bevor Du sagst: «Ich kann mir einfach keine Namen merken!», solltest Du Dir sagen: «Ich bin ziemlich nachlässig und egoistisch und denke viel mehr an mich selbst als an andere Menschen!»

Wenn Du dann einen andern Menschen triffst, sei es im Privatleben oder beruflich, den Du längere Zeit nicht mehr gesehen hast, und wenn Du ihn trotzdem sofort beim Namen nennen kannst, dann bedeutet dies den ersten Schritt zum menschlichen Kontakt, zu neuen Freundschaften und privaten und geschäftlichen Möglichkeiten. VEM

Sie und Er

Für manche Geschäftsleute ist jeder Verkauf ein Duell zwischen ihnen und dem Konsumenten, ein Kampf, an den der meist besiegte Kunde nur ungern zurückdenkt.

Das hat sich zwar in den letzten Jahren etwas gebessert und es wird, mit Recht, sehr mit Recht, immer mehr darauf hingewiesen, wie sehr es sich bezahlt macht, den Käufer als Freund und nicht als wandelndes Portemonnaie zu betrachten. Aber, sagen manche Werbeleute mit erhobenem Finger, aber ja nicht den «Käufer» ziehen lassen, ohne dass er etwas gekauft hat. Liebenswürdig sein, gefällig sein, aber, um jeden Preis: *verkaufen.*

Nein, sagen die andern Werbeleute, das ist nicht immer die beste Werbung für ein Geschäft. Es kann doch vorkommen, dass der Konsument sich über den Preis einer Ware getäuscht hat und, wenn er erst den Preis erfährt, einsieht, dass er sich das nicht leisten kann. Oder aber, wenn er den Gegenstand, der ihm im Schaufenster, aus der Entfernung, sehr schön und kaufenswert erschien, nun, in der Hand hält, er diesen plötzlich weniger schön findet. Das kann jedem passieren, auch wenn es sich um ganz seriöse Käufer handelt. Natürlich, wenn Sie etwas drängen, kann es Ihnen manchmal gelingen, den Konsumenten weichzukriegen, aber Sie haben sich dadurch weiss Gott keinen Freund geschaffen.

Nehmen wir einmal an, Sie haben nicht den Artikel den Er sucht. Wenn Sie eine schlechte Verkäuferin wären (was Sie nicht sind!), dann würden Sie mehr oder weniger höflich bedauern. Schluss. Punkt.

Wenn Sie eine gute Verkäuferin sind, dann können Sie aus der Not eine Tugend machen. Sie bedauern höflich und lächelnd und sagen ungefähr folgendes: — «Würde es Ihnen etwas ausmachen, uns Ihre Adresse hier aufzuschreiben oder mir zu diktieren? Ich werde dann sofort veranlassen, dass das Gewünschte besorgt wird. Uebrigens könnten wir Sie auf diese Weise auch in Zukunft verständigen, wie wir es mit unseren Mitgliedern tun, wenn wir von Zeit zu Zeit besonders günstige Waren erhalten! »

Er fühlt sich gar nicht mehr enttäuscht, er fühlt sich vielmehr schon als altes Mitglied. Und beiden Teilen ist damit gedient. Das Rezept wirkt, wie gesagt, auch wenn der ER eine SIE ist. Dr. Heinrich

«Schöne» Werbung

Ich weiss nicht, ob es Ihnen auch aufgefallen ist: man sieht nur wunderschöne junge Frauen in den Inseraten und im sonstigen Reklamematerial, das einem so in die Hände fällt. Nicht, dass ich etwas dagegen hätte. Aber mir scheint, dass die Werbeleute damit einen grossen Fehler begehen und den Firmen einfach schaden, die sie beraten sollen.

Wenn man diese Werbung betrachtet, glaubt man wirklich, dass nur Frauen zwischen 18 und 25 Jahren die Hausarbeiten machen, die Wäsche waschen, einkaufen, in den Läden und in den Aemtern arbeiten. Die «anderen» werden einfach vergessen. Und das ist falsch.

Es ist genau so falsch, wie wenn im Laden bei der Bedienung die jüngsten und schönsten Käuferinnen als erste drankommen würden. Wir müssen jenen den ihnen zukommenden Platz geben, jenen, die den Grossteil aller Käuferinnen unserer Läden ausmachen. Ja, wir können aus den Fehlern der anderen für uns einen grossen Vorteil herausholen: indem wir unsere Werbung, die gedruckte sowohl als die Werbung von Mensch zu Mensch, über den Ladentisch hinweg, auf die «anderen» besonders abstellen: die Hausfrauen und Mütter und älteren Käuferinnen, die — ich kann mir das sehr wohl vorstellen — mit etwas gemischten Gefühlen die schönen Gesichter auf den Plakaten und in den Inseraten sehen und wenig freundlich den werbenden Produkten gegenüberstehen. Den älteren Käuferinnen gehört der Respekt der Verkäuferin, wenn schon nicht aus anderen Gründen, zumindest, weil sie unsere anhänglichsten und treuesten Mitglieder sind. Sie schaffen den guten Ruf eines Ladens, aber sie können ihn ebenso leicht zerstören, denn auf ihr Urteil gibt man mit Recht mehr.

Womit nichts gegen die Jungen und Hübschen gesagt sein soll! H. E.



«Der Chef ordnete die Preismarkierung jeder Büchse an. Um mir die Arbeit etwas zu erleichtern, legte ich Kohlenpapier dazwischen.»

"Progressive Grocer."

Bibliographie

Johannes Huber 1879–1948

Im Verlag der Buchdruckerei «Volksstimme», St. Gallen, ist kürzlich eine Schrift herausgekommen, die den am 7. Juni 1948 verstorbenen früheren Präsidenten des Verwaltungsrates des V. S. K. als Politiker, Juristen und Genossenschafter würdigt.

Aus der Feder von Nationalrat Arthur *Schmid* stammt der Beitrag «Mit Johannes Huber im Nationalrat», der uns den Frühverstorbenen als aktiven Kämpfer für das Recht zeigt. Alt Nationalrat David *Farbstein* widmet dem verstorbenen Juristen höchste Anerkennung, indem er seine Arbeit im seinerzeitigen Generalstreikprozess umreisst.

Schliesslich ist es Nationalrat Prof. Max *Weber*, der auf die Verdienste von Johannes Huber als *Genossenschafter* hinweist. Schon in jungen Jahren stiess Johannes Huber zur Genossenschaftsbewegung und war lange als Mitglied und Präsident des Verwaltungsrates der damaligen Arbeiter-Konsumgenossenschaft Rorschach tätig.

Den Behörden des V. S. K. trat der Verstorbene im Jahre 1909 bei, und er war während beinahe 30 Jahren Mitglied und schliesslich Präsident des Verwaltungsrates des V. S. K.

Den Abschluss der Broschüre, die wir jedem Genossenschafter empfehlen, bilden Ausschnitte aus Referaten des verstorbenen hervorragenden Genossenschafters, die für uns alle wegweisend sein können. M.

«Büro und Verkauf». Die Januarnummer enthält eine beachtenswerte Mahnung, die graphische Darstellung geschäftlicher Tatsachen nicht zu übertreiben, denn graphische Darstellungen haben nur dann einen Sinn, wenn mit ihnen leichter gearbeitet werden kann als mit Zahlentabellen. Ein anderer Verfasser beleuchtet die sinnwidrige Gleichsetzung der Begriffe «Amortisation» und «Abschreibung». Ein Wettbewerb für Korrespondenten wird manchen federgewandten Praktiker auf den Plan rufen.

Verbandsdirektion

Der Konsumverein Visp und Umgebung hat seine Firma geändert und nennt sich jetzt *Konsumverein Visp*.

Kinderheim in Mümliswil

Stiftung von Dr. B. und P. Jaeggi, Freidorf

Dem Kinderheim Mümliswil wurden überwiesen:

Fr. 200.— von Herrn J. Flach, Winterthur, als Andenken an seine verstorbene Gattin

» 100.— von Ungenannt.

Diese Vergabungen werden herzlich verdankt.

Arbeitsmarkt

Nachfrage

Infolge Rücktritts des bisherigen Inhabers wegen erreichter Altersgrenze ist die **Verwalterstelle** der Konsumgenossenschaft Papiermühle und Umgebung auf Anfang April 1950 neu zu besetzen. Wir suchen jüngeren, initiativen, bilanzsicheren Kaufmann, der über gute Branchenkenntnisse verfügt und im Genossenschaftswesen versiert ist. Jahresumsatz zirka 1,2 Millionen Franken, 7 Verkaufslokale, 22 Angestellte. Dreizimmerwohnung steht zur Verfügung. Handgeschriebene Offerten mit Lebenslauf, Referenzen, Zeugniskopien, Photo und Angabe der Lohnansprüche sind bis 4. Februar zu richten an den Präsidenten der Konsumgenossenschaft Papiermühle, Herrn Chr. Aeschlimann, Ittigen-Papiermühle b. Bern.

Konsumverein in der Ostschweiz sucht per 1. April 1950 für Filiale mit Fr. 280 000.— Umsatz (Lebensmittel, Textilwaren, Haushaltartikel) eine berufstüchtige **Filialleiterin.** Handschriftliche Offerten mit Zeugniskopien, Bild und Lohnansprüchen sind zu richten unter Chiffre E. B. 12 an die Kanzlei Departement II des V. S. K., Basel 2.

Angebot

Verheirateter **Bäcker** sucht Stelle, eventuell als **Magaziner** und **Aushilfsbäcker.** 22 Jahre in Konsumbäckerei tätig. Zeugnisse zu Diensten. Offerten erbeten unter Chiffre F. Z. 3 an die Kanzlei II. Departement V. S. K., Basel 2.

Gut ausgewiesener Bursche mit ½ Jahr Handelsschule, sucht Stelle als **Magaziner** oder Hilfsarbeiter. Offerten unter Chiffre J. G. 11 an die Kanzlei II. Departement V. S. K., Basel 2.

Französisch-Schweizer, 39 Jahre alt, mit kaufmännischer Bildung, erstklassiger **Verkäufer,** mit 20jähriger Erfahrung in Drogerie-, Lebensmittel- und Comestiblesgeschäft, sucht Stelle. Offerten an: P. Chastellain, Im Langen Lohn 162, Basel.

INHALT: *Seite*